

المجلة 1
الاقتصادية

الاقتصادية
البيان
مجلة مالية اقتصادية اجتماعية

AL BAYAN MAG

العدد 556 • السنة الثامنة والأربعون • آذار (مارس) 2018
AL BAYAN ECONOMIC • ISSUE N° 556 • 48 YEARS • MARCH 2018

ماذا لو سقط الذكاء الاصطناعي
في أيدي الإرهابيين؟!

العلاقات الجنوب افريقي سائلام
يستحوذ على اسهام المغربية

اجراءات ترامب الحمائية
تستنز أوروبا والصين
بتدابير مضادة

العقبة محطة رئيسية
في عمليات النقل للدول المجاورة

SIHH SALON INTERNATIONAL DE LA
HAUTE HORLOGERIE GENÈVE

المعرض الدولي للساعات في جنيف يكشف عن أحدث التصاميم

تحقيقات خاصة بالبيان الاقتصادية:

نتائج شركات التأمين في الأردن والسودان



5 289000 017804

BAHRAIN: BD3 • EGYPT: EPS0 • FRANCE: Euro5 • JORDAN: JD5 • KSA: SR25 • KUWAIT: KD2 • LEBANON: LL7-500 • MOROCCO: Dir50 • OMAN: OR3 • QATAR: QR25 • SYRIA: SL200 • UAE: Dir25 • YEMEN: YR1,350

فرص استثمارية على أرض طيبة

تعتبر مدينة العقبة القوة الدافعة لنمو الإقتصاد الأردني، حيث تعمل شركة تطوير العقبة، شركة التطوير المركزية لسلطة منطقة العقبة الإقتصادية الخاصة على تعظيم مشاركة القطاع العام والخاص بكفاءة لخلق منهاج حياة خالية من الضغوطات في ظل مدينة تعد نموذجا يحتذى به للإستثمار والسياحة .

استثمر في العقبة،

- ٥٪ ضريبة دخل فقط على الدخل الصافي.
- لا قيود على نسبة مساهمة الاستثمارات الأجنبية.
- اجراءات مبسطة ومباشرة لتصاريح العمل وسمات الدخول.
- اعضاء كافة واردات المنطقة من الرسوم الجمركية ورسوم الاستيراد والضرائب الأخرى (*).
- لا قيود على التعامل بالعملة الأجنبية.
- لا قيود على نقل الأرباح ورأس المال الى الخارج.
- لا ضريبة مبيعات باستثناءات محدودة (**).
- اعضاء المؤسسات المسجلة من ضريبة الأبنية والأراضي.
- اعضاء من ضريبة الخدمات الإجتماعية.
- اعضاء من ضريبة توزيع الاسهم والحصص.
- بدائل وحلول مرنة ومتعددة للأراضي من حيث الاستعمالات والاستثمارات.
- إستخدام لغاية ٧٠٪ من العمالة الوافدة.



(*) باستثناء المركبات

(**) البدلات الرجالية الرسمية وأطقم الملابس النسائية الرسمية، مستحضرات العطور والتجميل، الأجهزة الكهربائية 'مجنف الشعر، آلات الخياطة، مكواة الملابس، الميخنة (ماعدا الميخنة الخفيفة)، أجهزة النقاء الأني، أجهزة التسجيل والتشغيل السمي والبصري، أجهزة الراديو والتلفزيون والكاميرات الثابتة والمتحركة، الكاميرات، ساعات اليد الثمينة، النظارات الشمسية الثمينة، قطع نياز السيارات، الإطارات، الاسمنت، حديد التسليح، الخدمات الفندقية، وخدمات تأجير السيارات السياحية.

العقبة

مركز الأعمال للشرق الأوسط على البحر الأحمر

سلطة منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة
AQABA SPECIAL ECONOMIC ZONE AUTHORITY



www.aqabazone.com

شركة تطوير العقبة
AQABA Development Corporation



www.adc.jo

أردوغان: وكالات التصنيف تدفع تركيا نحو مأزق

رأى الرئيس التركي رجب طيب أردوغان أن وكالات التصنيف الائتماني منشغلة بالسعي إلى دفع بلاده نحو الدخول في مأزق وان الأسواق المالية يجب ألا تأخذها على محمل الجد. ويعزو الخبراء الماليون هذا التصريح لأردوغان أمام حزب العدالة والتنمية الحاكم إلى خفض «موديز» تصنيف تركيا إلى درجة عالية المخاطر مستندة إلى استمرار ضعف مؤسساتها وزيادة المخاطر الناتجة عن العجز الكبير في ميزان المعاملات الجارية.

استثمارات سعودية بقطاعي الترفيه والسياحة

بقيمة ٦٤ مليار دولار

أعلنت السعودية أنها ستستثمر ٢٤٠ مليار ريال (نحو ٦٤ مليار دولار) في قطاع الترفيه خلال السنوات العشر المقبلة، على أن يتم جمع هذه الأموال من القطاعين العام والخاص. وأوضح رئيس الهيئة العامة للترفيه الحكومية أحمد بن عقيل الخطيب أن من بين المشاريع المرتبطة بقطاع الترفيه بناء دار للأوبرا. ويشكل قطاعا الترفيه والسياحة حجر الأساس في «رؤية ٢٠٣٠» الخطة الاقتصادية التي طرحها ولي العهد في ٢٠١٦ والهادفة إلى تنويع الإقتصاد بهدف وقف الارتهاق التاريخي للنفط.

روح الأخوة والتعاون تسود أول اجتماع لمحاظي بنوك الخليج المركزية

منذ بداية الأزمة مع قطر

عقد محافظو البنوك المركزية لدول مجلس التعاون الخليجي في الكويت أول اجتماع لهم منذ بداية الأزمة الدبلوماسية بين قطر وثلاث دول خليجية هي السعودية والإمارات والبحرين، بالإضافة إلى مصر. وأكد محافظ بنك الكويت المركزي د. محمد الهاشل في مؤتمر صحافي بنهاية الاجتماع على «سيادة روح الأخوة والمحبة والتعاون» بين الوفود المشاركة، مشيراً إلى أن الاجتماع تم بعيداً عن أي تجاذبات أخرى وركز على الشقين الفني والمهني المرتبطين بأعمال البنوك المركزية والصالح العام والصالح الإقتصادي لدول المنطقة.

بورصة كوينفلور تتحضر لإطلاق عقود آجلة لـ «بيتكوين»

تتحضر بورصة تداول العملات الرقمية «كوينفلور» لإطلاق بورصة للعقود الآجلة للأصول الرقمية التي ستشمل أول عقود آجلة لـ «بيتكوين» يتم تسليمها فعلياً الشهر المقبل. وتستهدف منصة التداول الجديدة ومقرها لندن صناديق التحوط وشركات التداول الخاصة والمستثمرين الأفراد، بالإضافة إلى عمال التعدين.

«زين» تقبل استقالة مهند الخرافي من رئاسة وعضوية مجلسها

قبل مجلس إدارة شركة الإتصالات المتنقلة الكويتية «زين» استقالة مهند محمد عبد المحسن الخرافي من رئاسة وعضوية المجلس. وذكرت الشركة أن استقالة الخرافي جاءت بناء على رغبته للتفرغ لأعماله الخاصة.

المعلنون في هذا العدد

| ADVERTISER | PAGE | ADVERTISER | PAGE | ADVERTISER | PAGE | ADVERTISER | PAGE |
|----------------------|------|------------------|------|----------------------|------|---------------------------|------|
| ACE HDG | 169 | BULE NILE | 074 | JAGUAR | 039 | NORTH | 201 |
| ADC | 002 | BURUJ | 175 | JAMMAL TRUST BANK | 101 | OMAN RE | 127 |
| ADIR | 195 | C8G | 187 | JAZIRA SUDANESE BANK | 059 | OMT | 051 |
| AIN AHLIA | 113 | CAPE | 087 | JOFICO | 236 | PMA | 213 |
| ALA | 073 | COGENT | 139 | JORDAN INS | 235 | QATAR GENERAL | 151 |
| ALIG | 085 | CUMBERLAND | 207 | KAIR | 107 | RSA | 171 |
| ALLIANZ SNA | 093 | DAMANA | 179 | KARAMMA | 188 | RUBAIYAT | 035 |
| AON BENFIELD | 163 | DHAFRA | 147 | KHALJI | 005 | SAGR COOP | 109 |
| APEX | 144 | DILNIA | 081 | KHARTOUM BANK | 055 | SALAM ROTANA | 077 |
| ARAB RE | 143 | DOHA BANK | 111 | KINGDOM | 168 | SAUDI PRIVATE AVIATION | 013 |
| ARABIA | 203 | FIDELITY | 177 | KSA - GLOBEMED | 167 | SAVINGS & SOCIAL DEV BANK | 063 |
| ARABIA JORDAN | 185 | FNB | 105 | KUWAIT INS | 137 | SEANAUTICS | 197 |
| ARIG | 123 | FRANSABANK | 091 | LE BEAU COURALLY | 031 | SGBL | 095 |
| ARKAS | 217 | FTUSA | 061 | LIA | 223 | SUDANESE | 067 |
| ARPE | 231 | FUNCHURCH FARIS | 173 | LIBANO SUISSE | 219 | SUEZ CANAL | 015 |
| ASSIST AMERICA | 008 | GEN RE | 129 | MASHREK | 209 | TRADE UNION | 159 |
| ASSIST AMERICA | 009 | GENERAL TAKAFUL | 193 | MAWARID BANK | 097 | TRUST COMPASS | 225 |
| AWRIS | 069 | GIRARD PERREGAUX | 047 | MEDGULF | 221 | TRUST RE | 157 |
| AWWAL BANK | 019 | GLOBEMED | 135 | MERIT SHIPPING | 205 | UCA | 227 |
| BANKERS | 211 | GRS | 141 | METLIFE | 125 | UNION | 161 |
| BARAKA BANKING GROUP | 082 | GULF INS | 145 | MIG HOLDING | 007 | UNISHIP | 198 |
| BARENTS RE | 131 | HENRY HEALD | 215 | MINKLADY | 043 | UNITED CAPITAL BANK | 057 |
| BERYTUS | 086 | ICD | 017 | MUNICH RE | 117 | UNITED INS | 065 |
| BKIC | 079 | IGI | 165 | NASCO | 153 | UNITED SYRIA | 146 |
| BLF | 098 | IHC | 133 | NATIONAL/JORDAN | 181 | USJ | 089 |
| BOVET | 027 | INVEST BANK | 103 | NEWTON | 149 | WATHBA NATIONAL | 115 |
| BROKTECH | 229 | ISLAMIC/JORDAN | 138 | NILEIN | 071 | YMCO | 021 |

شكراً للمؤتمرات الدولية



يكتبها د. عبد الحفيظ البربير
ahafizbarbir@gmail.com

انه لا يمكن ضبط العجز في غياب الموازنة من حيث ان نزيه الخزينة ما زال ينهك امكانيات الدولة وقدرتها على القيام بواجباتها، كون إجمالي مواردها المالية بالكاد يفي خدمة الدين العام، وعجز الكهرباء، ورواتب موظفي القطاع العام، أضف الى ذلك ارتفاع نسبة الفساد والهدر وعدم كفاءة البيروقراطية الحكومية التي تسهم هي الأخرى في اقتطاع ما تبقى من موارد الدولة والتي هي في الأساس شحيحة نتيجة استمرار العجزات في المؤشرات الرئيسية للإقتصاد، وتعثر الإصلاحات الإدارية والمالية والتي هي في أساس مطالب صناديق ومؤسسات الدعم الدولية، أضف الى ذلك عجز الميزان التجاري والذي تجاوز ١٥ مليار دولار والصادرات التي انخفضت الى حوالي ٢ ملياري دولار، وبطالة تجاوزت ٣٠ في المئة ونسبة دين عام في حدود ١٥٠ في المئة من الناتج المحلي الإجمالي / ثالث أكبر معدل في العالم / علماً ان دعم قطاع الكهرباء وحده يرفع الدين العام بمعدل ١,٣ مليار دولار سنوياً، وهي في مجملها عوامل سلبية ناتجة عن وقوع الإقتصاد وأدائه في قبضة السياسة الرعناء. من هنا نخشى عبث اللجوء الى الشركات المتخصصة في الدراسات ليجاد الحلول لأزمات الإقتصاد الوطني، كشركة: MCKINSEY AND.CO.LMA LTD وتحمل التكاليف الباهظة لتلك الدراسات بينما الحلول الحقيقية هي هنا في متناول رجالات الأعمال والإقتصاد والمال والمصارف والتجارة اللبنانيين، والذين أثبتوا علوكعبهم وكفاءتهم ونجاحهم حيث سقط الآخرون، كل الآخرين، مثال سريع لكلامنا هذا هو مطار رفيق الحريري الدولي ومرقأ بيروت حيث ما زال هذا الأخير يسجل أرقاماً قياسية لاقتة بحيث لم تعد قدرته الاستيعابية تتلاءم مع التطور اللافت في أرقام أعماله ومداخله والذي يحتل المكانة الجغرافية الاستراتيجية كمحطة ربط ووصل بين قارات ثلاث / آسيا وأوروبا وأفريقيا / مع توقع استمرار المنحى التصاعدي لأعماله عام ٢٠١٨ حيث عبثاً يحاول رئيس الغرفة الدولية للملاحة في بيروت الأستاذ ايلي زخور لفت النظر الى الضرورة والمسارعة الى أعمال توسعه وتطويره، مساحة وإدارة ومعدات وتقنيات، قبل وقوع أزمة ازدهام وفوضى قد لا تحمد عقبها، وهو مثال واحد يمكن تعميمه على المطار، وحيث تدعو الحاجة. ■

من خلال المسح الميداني، والاضطلاع المسؤول والمجرد، تبين لنا ان لبنان قد احتل المرتبة ما قبل الأخيرة بين دول العالم من حيث تأمين التيار الكهربائي، وذلك قبل نيجيريا واليمن، اللتين احتلتا المرتبة الأخيرة وهذا طبعاً ممّا لا يليق بنا ولا بموحداتنا، ولا يشبهنا في شيء. وفي هذا الصدد، هناك الكثير ليُقال، ولكن... ليس اليوم. كذلك، وعلى لائحة مؤشّر منظمة الشفافية الدولية للفساد، حلّ لبنان في المرتبة ١٣٦ من أصل ١٦٧ بلداً حول العالم، وهذا أيضاً لا يليق بنا طبعاً، بل لا يليق بأحد، علماً انه وفي هذا الإطار، سُررنا حقاً باحتلال دولة الإمارات العربية المتحدة الشقيقة المرتبة الأولى عالمياً في ١٠ من مؤشرات الأعمال والإقتصاد في تلك اللوائح. ونحن طبعاً هنا لسنا ممن يقرأون بالمقلوب، إنما نحن نتكلم لغة الأرقام والمؤشرات والوقائع، وهي اللغة العالمية المتداولة اليوم، نأتى بذلك فقط توكيلاً لاستيعاب الدروس، ولنسأل، ألم يحن الوقت بعد لقلب هذا الواقع المفجع والأليم؟؟!! وإذا لم يكن ذلك قريباً، فمتى؟؟!! هي أسئلة مشروعة وبريئة ومتجردة، مطروحة أمامنا دون ان نجد عليها جواباً ولا رداً. وبالتالي فإنه من حق كل لبناني اليوم ان يشعر بالإحباط والقرق، نتيجة إدراكه، ان آباءه وأجداده كانوا يتمتعون بمستوى أعلى وأفضل من الخدمات العامة، كالكهرباء والماء والطرق والمواصلات وإدارة النفايات، وخصوصاً من ناحية التربية المدنية والسلوكيات العامة، وذلك منذ أكثر من ٤ أو ٥ عقود مضت، مما نحن عليه اليوم، علماً ان تلك الخدمات البديهية ما زالت حتى الساعة على تراجع وتفاقم. ومع ذلك، تعالوا نتفأل، باعتبار ان ما حققناه حتى اليوم ومنذ عام مضى، لم يكن سيئاً، بل كان مقبولاً حتى، وذلك مع إدراكنا انه كان بإمكاننا تحقيق أفضل من ذلك، وبكثير، وهو الأمر الذي يحتاج الى نقاش مطول ومسهب، في ضوء النتائج التي تم تحقيقها منذ العام الفائت، خصوصاً اننا اليوم أمام فرص حقيقية واعدة، تتمثل في ما يتم إعداده من مؤتمرات دولية لمساعدتنا ولدعم الإقتصاد والإستثمار، ورفع مستوى قدراتنا العسكرية والأمنية / روما - باريس - بروكسل / وذلك تحصيئاً لاستقرارنا الأمني والمالي والإقتصادي والسياسي والاجتماعي، حيث تشكل تلك المؤتمرات ثروة من الفرص المتاحة أمامنا من النوع الذي لا يعوض، والتي نعوّل عليها لتكون نقطة تحول واختراق حقيقي، مما من شأنه مساعدتنا على استعادة لياقتنا في أكثر من قطاع، وإعادة التوازن الى مؤشرات الاختلال في المالية النازفة، والإقتصاد المتهاك، والذي حمل على كاهله الإرهاسات السياسية التي ألحقت به أضراراً جسيمة، حيث ان حظوظنا اليوم تبدو واعدة حقاً، شرط الالتزام بجدول أعمال الإصلاحات المطلوبة بشدة، على رأسها شفافية الموازنة والتي يجب مقاربتها بأرقام أكثر رشاقة من موازنة العام الماضي. فالיום، لم يعد مسموحاً ارتكاب المزيد من الأخطاء وإضاعة المزيد

من الفرص، حيث اننا إن فشلنا هذه المرة أيضاً، فإنه لن تشفينا أدوية العالم قاطبة ولا عقاقيره، من كوننا حالة ميؤوساً منها، HOPELESS CASE، كما انه علينا ان ندرك ان تلك المؤتمرات المكرسة دولياً لمساعدتنا ونجدتنا، إنما تشكل رسالة واضحة على استمرار ثقة المجتمع الدولي بلبنان ودولته. من هنا قلقنا وتخوفنا من ان يضيف الأداء السياسي الأرعن تلك المؤتمرات الثمينة الى قائمة ضحاياه من مؤتمرات سابقة، كما انه علينا وعي وإدراك كم اننا محظوظون فعلاً بدعم المجتمع الدولي ومساندته لنا، في الوقت الذي يتغير فيه وجه المنطقة حولنا بالحديد والنار، حيث ان لبنان قد يواجه كارثة حقيقية في حال عدم مقاربتة الحكيمة للأحداث التي تحيط بنا في المنطقة. من هنا أهمية وضرورة التحضير الجدي لتلك المؤتمرات القريبة جداً، وذلك من خلال الإلتزام بالخطط والبرامج التي يتم إعدادها لتقديمها الى مختلف الأطراف والقوى المشاركة في مؤتمرات الدعم تلك، وذلك بالإعتماد على دينامية وخبرة رجال الأعمال اللبنانيين بمختلف اختصاصاتهم / القطاع الخاص / وهم الذين أثبتوا كفاءة وقيادة مميزتين، علماً ان ورشة العمل قد انطلقت فعلاً، وبزخم كبير، كما ان الإستعدادات إنما تجري على قدم وساق داخل لبنان وخارجه، بحيث انخرطت كافة القطاعات الإقتصادية والمالية والمصرفية في التحضير الجدي لتلك المؤتمرات الهادفة أولاً وأخيراً الى دعم لبنان ومساعدته في الحفاظ على استقراره الأمني والسياسي والإقتصادي والمالي والاجتماعي، والعمل على بلورة رؤية واضحة ومتكاملة لمتطلبات المرحلة المقبلة، والتي يجب ان يكون موضوع البنية التحتية المتهاكّة للبلد على رأس أولوياتها، من حيث ان تكون الأعلى تمويلاً على قائمة المشاريع التي تزدحم بها روزنامة العهد، / أكثر من ٢٥٠ مشروعاً سيتم عرضها في مؤتمر باريس في السادس من نيسان المقبل / وهنا، لا بد من التنويه بأداء العهد وحكومته، والذي هو متصاعد في إيقاعه وبوتيرة مقبولة جداً، كونه مدركاً تماماً ان لديه مهمة عليه إنجازها، وخطة عمل عليه تحقيقها على الرغم من تحديات العيار الثقيل التي ما زالت تعترض مسيرته حيث انه وعلى الرغم من العرقلة والتحليل المشبوه من الانتظام الوطني العام للبعض، فقد تمكن العهد وحكومته من القبض على الملفات الشائكة والساخنة، وهو يعمل على فكفكة طلاسماها الواحد تلو الآخر، وبالتالي لا سبيل هنا للمقارنة. فهذا العهد وحكومته هما مختلفان فعلاً عما عهدناه وخبرناه سابقاً، وهو يتمتع بروح العمل الجماعي لتعزيز فرص النجاح في سبيل استعادة الثقة بالدولة انطلاقاً من أولوية الاستقرار الذي يعتبر الركيزة الأساسية للنهوض والازدهار. ولكن، مهلاً، قد لا يعني ما نقوله شيئاً، ان لم نستمع الى صوت المؤشرات الحيوية لاقتصاد يعانى إنهاكاً واختناقاً، وفي غياب الإنتظام المالي، وخزينة تعاني من الإرهاق والعجز، وأرقام ما زالت لاهثة خلف ترشيد الإنفاق، وكبح جماح الهدر، وإنجاز موازنة العام الحالي. ذلك

الخليجي
al khaliji



بنك الجيل القادم



جيل قادم وإبداع يتجدد

يؤمن بنك الخليجي بأئك قادر على تشكيل مستقبلك. لذلك نحن هنا معك في كل خطوة على طريقك. الخليجي خيارك الأمثل، والبنك الحائز على الجوائز في الخدمات المصرفية الاستثنائية. بنك المستقبل.

قطر - فرنسا



بصراحة

كلمة «حرامي»

هل هي مفاخرة وعرض عضلات؟!!

اندلعت مناوشات خلال الشهر الماضي بين عدد من الوزراء والنواب يندى لها جبين ويخجل منها الأطفال.

فما سمعناه وقرأناه عن صفقات أطلق عليها سرقة العصر ووصف وزير لآخر بالحرامي ورد وزير على آخر بنعته مزوراً هل تدخل ضمن المناوشات الانتخابية، وإن كانت انتخابية هل يقبل بها من «وصف بها»؟، لم نسمع بعد هذه المناوشات أي دعوى أقيمت من طرف على آخر ولا حتى تحركت النيابة المالية، وهذا ما أعمى بصيرتنا عن كلمة «حرامي» وكأنها خرجت من المعاجم ولم يعد لها معناها الواقعي، فأضحت مفاخرة وعرض عضلات؟!!

ونسأل أين وصلت الجمهورية بفسادها لكي تطوى صفقة بعد أخرى.

٣٦ مليار دولار تمثل ٤٥ في المئة من إجمالي الدين العام هي كلفة فاتورة الكهرباء خلال الأعوام الماضية والمشكلة بلا حل حتى يومنا هذا.

ونزيد سؤالاً على سؤالنا لماذا لا يولكون الى القطاع الخاص استثمار الكهرباء لمدة معينة! أم هناك أطراف لا يناسبها الحل، وهل هناك

فاسدون لا يقوى عليهم أحد أم ان الجميع أضحوا لابعين؟!!



اسبوعية تصدر شهريا مؤقتا
تأسست عام ١٩٧٠
تصدر عن شركة البيان
للطباعة والنشر والتوزيع ش.م.ل.

المؤسس انطوان زخور

رئيس التحرير:
اميل زخور

AL BAYAN ECONOMIC MAGAZINE

Editor in Chief:
Emile ZAKHOUR

Lebanon
Beirut Head Office: + 968 99429677
Sami El Solh Boulevard + 968 92545713
Rahal Building - 6th Floor
P.O.Box: 11-1510
Riad El Solh 11072080
Phone: +961 1 396805
Fax : +961 1 396417

Bahrain:
+ 973 3 6024212

France:
+ 33 6 52379992
+ 33 6 45683951

Jordan:
+ 962 789815445
+ 962 789832028

Kuwait:
+ 965 97963441

Oman:
+ 968 99429677
+ 968 92545713

Qatar:
+974 55062495

Saudi Arabia:
+ 966 55 8846200
+ 966 53 0694329

Sudan:
+ 249 927195561

Tunisia:
+ 216 23039777

United Arab Emirates:
+ 971 50 7594858
+ 971 50 9637944
+ 971 56 2648724

www.albayanmagazine.com
info@albayanmagazine.com

بدل الاشتراك السنوي:

Lebanon: US\$ 100 | Middle East: US\$150
GCC, North Africa & Other Countries US\$ 200

Available on



ضمن النسخة: لبنان ٧٥٠٠ ل.ل.، سوريا ٢٠٠ ل.س.، مصر ٣٠ جنيهات، الاردن ٥ دينار، قطر ٢٥ ريالاً، السعودية ٢٥ ريالاً، الكويت ٢ دينار، الامارات ٢٥ درهماً، البحرين ٢ دينار، سلطنة عمان ٣ ريال، العراق ٦ دينار، السودان ٢ جنيهات، اليمن ١,٥ ريالاً، ليبيا ٧ دنائير، المغرب ٦٠ درهماً، FRANCE 5 EURO, CYPRUS 3 CP, U.K. 3.5 Stg, USA 7 US \$, GERMANY 5 EURO

طباعة: مطبعة بيبولوس

توزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات

Covering the Middle East since 1952

The MIG Holding Insurance Group has been a regional pioneer in direct insurance, brokerage and consultancy for over 60 years. Today the Group owns the largest indigenous insurance and reinsurance broking organisation in the Middle East. With presence across the GCC, Lebanon and Greece, the MIG Holding Insurance Group is committed to its vision of progress and excellence.

MIG Holding S.P.C.

www.migholding.com



Choose the right strategic partner

to help you sell and retain more business.



Assist America

A powerful enhancement that distinctly sets your company apart from the competition. With our emergency medical assistance services as part of your product offering, you stand out from competitors and are better equipped to increase market share and revenue, growing existing premiums.

- Present a unique product differentiator to break away from price-driven selling strategies
- Increase client loyalty and retention by providing a truly valuable benefit
- Minimize the medical impact of international claims through early intervention and streamlined case management
- Fill in the gap between the health insurance coverage and the costs of emergency services anywhere in the world
- Provide clients with the right tool to alleviate risk, responsibility and liability factors associated with business travel
- Second Medical Opinion (SMO) allows a participant to receive a documented second medical opinion on a complex, grave or critical illness diagnosis, directly from a specialist working in a world class U.S. medical institution



assist america[®]

Download the Assist America Mobile App



Call or email us today to learn about how Assist America can help you grow profitable business!

jbreiss@assistamerica.com

+961 76 555 859 or +961 70 868 648

www.assistamerica.com



WEHBEINSURED

وهبة لخدمات التأمين ش.ذ.م.م.

WEHBE INSURANCE SERVICES L.L.C.



Insured. Secured.

- Corporate Lines Insurance
- Personal Lines and Motor Insurance
- Employee Benefits Insurance
- Financial Planning



As an independent insurance broker in the Middle East region, one of our main strengths is our ability to maintain solid and strategic relationships with our associate offices and business partners, which enables us to better manage and control risks locally, regionally, as well as globally.

Call us today +9714 7048 600 or learn more at wehbeinsured.com

Dubai: 5th Floor, Oud Metha Offices, Sheikh Rashid Road
Abu Dhabi: 16th Floor, 3 Sails Building, Corniche Road
Beirut: 4th Floor, Modca Bldg., Hamra Street



العمارة

مال ومصارف

قال رئيس بنك «الخليجي» الشيخ حمد بن فيصل آل ثاني بعد مصادقة عوميته على البيانات المالية للعام ٢٠١٧: «سطرنا نجاحات وإنجازات جديدة ان دلت على شيء فعلي ان القطاع المصرفي القطري حصن منيع في وجه المحن والصعاب». ص: ١١٠

اقتصاد عربي وعالمي

الرئيس التنفيذي لشركة تطوير العقبة - الأردن المهندس غسان غانم قال: «هدفنا الأساسي إنجاز منظومة موائئ استراتيجية متعددة الغرض». ص: ٢٠



في هذا العدد

حصاد الشهر: شركا للمؤتمرات الدولية - يكتبها د. عبد الحفيظ البربير ٤

عرب وعالم

- ١٢ ماذا لو سقط الذكاء الاصطناعي في أيدي الإرهابيين
 ١٢ الإتحاد الأوروبي يشهر مخالفه بوجه حمانيّة أميركا
 ١٥ تاجر الماس يقنص بنوكا هندية
 ١٦ شروط خاصة على أوبر
 ١٦ استراتيجية العقبة الخاصة تحقق استثمارات بقيمة ٢٠ مليار دولار
 ١٨ البنك الإسلامي للتنمية ينشئ مرفقاً للشراكة بين القطاعين العام والخاص
 ٢٢ عقارات: شركة أركان الكويت تعزّز مكائنتها في السوق العقارية
 ٢٣ دبي للعقارات تحول «مراسي مارينا» الى وجهة عصرية نابضة بالحياة
 ٢٤ ساعات: تغطية خاصة لمعرض SIHH في جنيف
 ٥٢ ملف السودان:

لبنانيات

- ٧٨ شركات جديدة: المصدر مؤسسة خليل المصري وأولاده
 ٨٠ لبنان ضمن أكثر الدول ثولثاً
 ٨٣ د. فادي الجميل: مطلوب إجراءات استثنائية فورية
 ٨٦ التجديد لجاك صراف على رأس مجلس الأعمال اللبناني الروسي

مال ومصارف

- ٩٠ حاكم مصرف لبنان يحذر من التعاطي بالعملة الرقمية
 ٩٢ ٤٩٪ من النساء في مناصب إدارية في البنك اللبناني الفرنسي
 ٩٩ ملتقى أسواق المال العالمية في أبوظبي
 ١٠٢ مزاد علني لتصفية أعمال معن الصناع
 ١٠٢ المحافظ التونسي الجديد يتعهد بمواجهة التضخم وتنامي العجز
 ١٠٤ غولدمن ساكس يتوقع قفزة في الديون الأميركية
 ١٠٧ ثالث أكبر بنك في لاتفيا غير قابل للإنقاذ

تأمين

- ١١٦ الحكومة الصينية تضع يدها على شركة ايناغ
 ١١٦ عقد تأمين يغطي التعويضات الجرمية لأصحاب البنادق الحربية
 ١١٨ نتائج شركات التأمين في الأردن خلال العام ٢٠١٧
 ١٢٠ مجموع أقساط التأمين على الحياة في لبنان خلال العام ٢٠١٧
 ١٢٤ ٩٨ مليون ريال سعودي صافي أرباح شركة بروج لعام ٢٠١٧
 ١٢٦ عمان ري تنتقل الى الربحية بعد تغيير إدارتها
 ١٢٨ التأمين الصحي أصبح إلزامياً للأجانب في سلطنة عمان
 ١٣٢ الإعادة السعودية تطوي صفحة الخسائر
 ١٥٥ مقابلة خاصة مع كبار مديري البانك الألمانية جان مارك بايول JEAN MARC PAILHOL
 ١٥٦ تغطية مؤتمر دبي الدولي للتأمين
 ١٨٦ أقساط التأمين في المغرب ٤,٥ مليارات دولار
 ١٨٨ سياحة:
 ١٩٠ تكنولوجيا:
 ١٩٢ سيارات:

نقل

- ١٩٦ اخبار النقل والعرافئ:
 ٢٠٦ حركة مرفأ بيروت خلال شهر كانون الثاني ٢٠١٨
 ٢١٠ حركة مرفأ طرابلس خلال شهر كانون الثاني ٢٠١٨
 ٢١٢ حركة الحاويات في مرفأ بيروت خلال شهر كانون الثاني ٢٠١٨
 ٢١٤ حركة استيراد السيارات خلال شهر كانون الثاني ٢٠١٨
 ٢١٦ تجارة لبنان الخارجية خلال كانون الثاني ٢٠١٨
 ٢٢٠ نشاطات:
 ٢٢٦ مجتمع: - ميراي فارس بويز-

ساعات

قال الرئيس التنفيذي A.LANGE & SOHNE السيد WILHELM SCHMID ان مجموعة الشركة لعام ٢٠١٨ ستكون مهداة لروح مؤسس الشركة WALTER LANGE. ص: ٢٨



تأمين

أشار رئيس مجموعة السوق للإدارة والتوزيع في شركة ALLIANZ SE السيد JEAN-MARC PAILHOL الى احترامه للجميع وبذل الجهد لتكييف نموذج العمل مع خصوصية الدول. ص: ١٥٥



ساعات

لغت LAURENT PERVES، كبير مسؤولي التسويق في شركة VACHERON CONSTANTIN الى «الحرص على مواكبة العصر وتقديم منتجات حديثة ومتطورة». ص: ٣٢



ساعات

مدير علامة BAUME & MERCIER في الشرق الأوسط وشبه القارة الهندية أدوارد اشكان يكشف عن استراتيجيتها المبنية على التميّز بالجودة والسعر التنافسي. ص: ٣٨





ساعات

كشف CHRISTOPHE CHORAO المدير الإداري في الشرق الأوسط والهند SIMONA KULISEVAITE ومديرة التسويق في الشرق الأوسط والهند في شركة ULYSSE NARDIN ان استراتيجيتها خلال عام ٢٠١٨ ستركز على تقديم منتجات صارخة ولاقئة. ص: ٣٠



مال ومصارف

حصد بنك بروة جائزتي «أفضل بنك متوافق مع أحكام الشريعة» و«أفضل رئيس تنفيذي» من مجلة «أوروبيان»، وخالد السبيعي يعلق: «نيلي اللقب والجائزة المرموقة يشكلان دافعاً للارتقاء بخدماتنا المبتكرة». ص: ١٠٨



عقارات

أطلقت «فالكن سيتي أوف وندرز» تطبيقاً ذكياً لخدمة العملاء عبر الهاتف المحمول وللمناسبة أكد رئيس الشركة سالم الموسى الالتزام بدفع عجلة الابتكار الرقمي في دبي. ص: ٢٢

ساعات

في مقابلته مع «البيان الإقتصادية» شدد LUC ROCHEREAU المدير الإقليمي لعلامة IWC SCHAFFHAUSEN انها قوية جداً وان مبيعات بقية العلامات التجارية جيدة جداً في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. ص: ٢٦



ساعات

رئيس MONTBLANC في الشرق الأوسط، الهند وأفريقيا FRANCK JOHEL كشف عن ان شعار الشركة للعام ٢٠١٨ هو صناعة ساعات فاخرة لكل منها خصائصها وشخصيتها المتفردة. ص: ٢٩



تأمين

أكد المدير العام لشركة ميدغلف - الإمارات شادي المحاميد تخطي مشكلة الضريبة على القيمة المضافة الواجب تحصيلها من المؤمن له وأبدي تطلعاً خلال ٢٠١٨ للعمل على توسيع نشاط الشركة والتعاطي بمختلف الفروع. ص: ١٧٢



ساعات

أكدت DOROTHEE HENRIO مديرة التسويق الدولي في شركة ROGER DUBUIS انه من «المهم دائماً ابتكار أفكار جديدة عندما يتعلق الأمر بتجربة العملاء». ص: ٣٤



IN THIS ISSUE

CROP OF THE MONTH: THANKS FOR THE INTL CONFERENCES IN SUPPORT OF LEBANON - BY DR. ABDEL HAFIZ BARBIR- 4

ARAB AND WORLD ECONOMY

| | |
|--|----|
| WHAT IF A.I. FELL IN THE HANDS OF TERRORISTS | 12 |
| EU PREPARES ITS RETALIATION TO USA PROTECTIONISM | 12 |
| DIAMOND DEALERS DEFRAUDED INDIAN BANKERS | 15 |
| UBER ORDERED TO MEET NEW CONDITIONS IN LONDON | 16 |
| AQABA SPECIAL ADMINISTRATION ATTRACTED \$ 20 BILLION INVESTMENTS | 16 |
| ISLAMIC DEVELOPMENT BANK CREATED NEW DIVISION FOR PPP | 18 |

REAL ESTATE

| | |
|--|----|
| ARKAN KUWIAT MAKING IMPRESSIVE PROGRESS | 23 |
| DUBAI PROPERTIES TRANSFORMING MARINA HARBORS INTO NEW MODERN RESORTS | 23 |
| WATCHES: SPECIAL COVER FOR SIHH EXHIBITION IN GENEVA | 24 |
| SUDAN: SPECIAL FILE ON SUDAN | 52 |

LEBANESE AFFAIRS

| | |
|---|----|
| NEW COMPANIES FORMED IN LEBANON BY K. MASRI & SONS | 78 |
| LEBANON AMONGST THE MOST POLLUTED COUNTRIES | 80 |
| DR FADI GEMAYEL: URGENT AND EXCEPTIONAL ACTION NEEDED TO PROTECT INDUSTRIES | 83 |
| JACQUES SARRAF REELECTED CHAIRMAN OF LEBANESE RUSSIAN BUSINESS COUNCIL | 86 |

BANKING AND FINANCE

| | |
|--|-----|
| BDL GOVERNOR WARNS AGAINST THE USE OF CRYPTOCURRENCIES | 90 |
| BLF: 49% OF OUR MANAGEMENT POSITION ARE HELD BY LADIES | 92 |
| ABU DHABI HOSTS FINANCIAL MARKETS FORUM | 99 |
| MAAN EL SANEH'S PROPERTY TO BE SOLD AT PUBLIC AUCTION | 102 |
| TUNISIA: NEW GOVERNOR PLEDGES TO FIGHT INFLATION | 102 |
| GOLDMAN SACHS EXPECTS RISE OF AMERICAN DEBITS | 104 |
| LATVIA'S THIRD LARGEST BANK BEYOND SALVAGE | 107 |

INSURANCE

| | |
|--|-----|
| ANBANG INSURANCE CO. IS UNDER GOVT ADMINISTRATION | 116 |
| USA: NEW INSURANCE POLICIES COVERING ARMS CRIMINAL LIABILITY | 116 |
| JORDAN: PREMIUMS WRITTEN BY JORDAN INSURANCE COS IN 2017 (EXCLUSIVE) | 118 |
| LEBANON: LIFE INSURANCE PREMIUMS WRITTEN BY LIFE INSURERS IN LEBANON IN 2017 (EXCLUSIVE) | 120 |
| BURUJ NET PROFIT REACHES 98 MILLION SR IN 2017 | 124 |
| OMAN RE: REGAINS ITS PROFITABILITY FOLLOWING CHANGE OF ITS MANAGEMENT | 126 |
| OMAN: HEALTH INSURANCE MANDATORY FOR FOREIGN EXPATS | 128 |
| SAUDI RE: A NEW PAGE OF PROFITABILITY | 132 |
| SPECIAL INTERVIEW: JEAN MARC PAILHOL (ALLIANZ) IN VISIT TO BEIRUT INTERVIEWED BY OUR CHIEF EDITOR | 155 |
| SPECIAL COVERAGE OF DUBAI WORLD INSURANCE CONGRESS | 156 |
| MOROCCO: GROSS PREMIUM WRITTEN IN 2017 REACHED 4.5 BILLION | 186 |
| TOURISM: | 188 |
| HIGH TECH: | 190 |
| AUTO DEALERS: | 192 |

SHIPPING

| | |
|--|-----|
| PORTS AND TRANSPORTS NEWS | 196 |
| TRIPOLI PORT ACTIVITY IN JANUARY 2018 | 210 |
| BEIRUT PORT ACTIVITY IN JANUARY 2018 | 201 |
| BEIRUT PORT CONTAINER TERMINAL TURNOVER JANUARY 2018 | 212 |
| VEHICLES IMPORTED VIA BEIRUT PORT IN JANUARY 2018 | 214 |
| LEBANON FOREIGN TRADE JANUARY 2018 | 216 |
| CULTURAL ACTIVITY: | 220 |
| SOCIAL LIFE - BY MIREILLE FARES BOUEZ | 226 |



الذكاء الاصطناعي (AI) ماذا لو سقط في أيدي الإرهابيين؟

يمكن للأشرار ان يحولوا الذكاء الاصطناعي الى أداة تدميرية

علماء وأساتذة جامعات يفتنون الى الأخطار التي ينطوي عليها الذكاء الاصطناعي

الذكاء الاصطناعي والذي يعرف بالـ ARTIFICIAL INTELLIGENCE (A.I) هو العمل الذي يقوم به الكمبيوتر بدلاً من الإنسان. ما يعني ان الآلة هي التي «تفكر» وتتخذ القرارات بدلاً من الإنسان.

وعلى سبيل المثال فإن الطائرات بلا طيار DRONES تحلق وتقوم برحلات بناء على تعليمات يصدرها الكمبيوتر وكذلك السيارات الذاتية الدفع DRIVERLESS CAR. وقد

اتفق مؤخراً علماء وأساتذة يعملون في كبريات الجامعات في العالم، ومن بينها أكسفورد OXFORD وكمبريدج CAMBRIDGE ويال YALE بمشاركة خبراء عسكريين على ان الذكاء الاصطناعي وإن كان ثورة حملت الى العالم الكثير من الخير، إلا أنه ينطوي على مخاطر مدمرة للإنسانية.

ذلك ان القرصنة HACKERS والدول المارقة الذين تمكنوا من اقتحام الأجهزة الألكترونية وتعطيلها أو تدميرها كلياً لا بد ان يتوصلوا الى اقتحام أدوات الذكاء الاصطناعي، والتلاعب ببرامجها بحيث تتحول الى أجهزة تدميرية. فلو تمكن القرصنة والدول المارقة من اقتحام الكمبيوتر الذي يسير الطائرة بلا طيار DRONES أو القطار الذي يسير من دون قائد أو السيارة التي تسير من دون سائق، فلسوف يوجهونها للقيام بأعمال تدميرية.

ووجد العلماء والأساتذة ان الذين أعدوا أدوات الذكاء الاصطناعي لم يستدركوا الأخطار التي يمكن ان تنتج عن نجاح العصابات الإرهابية في اقتحام أدوات الذكاء الاصطناعي ليحولوها الى أدوات تدميرية.

وقع التقرير الذي دق ناقوس الخطر ٢٥ أستاذاً وعالمياً جامعياً.

مايلز برونديج MILES BRUNDAGE محلل في جامعة أكسفورد قال: هناك ثغرة تتعلق بإمكانية الاستعمال الشرير للذكاء الاصطناعي

THERE WAS A GAP IN THE LITERATURE AROUND THE ISSUE OF MALICIOUS USE

وقال ان الدراسات التي أجريناها انتهت الى ان هناك أسئلة كثيرة تحتاج الى إجابات

WE ULTIMATLY ENDED UP WITH A LOT MORE QUESTIONS THAN ANSWERS



«فيسبوك» تواجه غرامة تصل الى ١٢٥ مليون دولار

لجمعها بيانات بشكل غير قانوني عن مواطنين بلجيكيين

قضت محكمة بلجيكية على شركة «فيسبوك» بحذف جميع البيانات التي جمعتها بشكل غير قانوني عن المواطنين البلجيكين، بما في ذلك الأشخاص غير المستخدمين لفيسبوك بأنفسهم، وهددت المحكمة «فيسبوك» بغرامة تصل الى ١٠٠ مليون يورو (١٢٥ مليون دولار) إذا استمرت مخالفة قوانين الخصوصية من خلال تتبع الناس على مواقع طرف ثالث.

وأوضحت المحكمة «ان مجموعة التواصل الاجتماعي تستخدم طرقاً مختلفة لتعقب سلوك الأشخاص عبر الإنترنت إذا لم يكونوا على الموقع الألكتروني للشركة من خلال وضع ملفات تعريف الارتباط ونقاط غير مرئية على مواقع طرف ثالث».

facebook

هـذا وأوردت

«فيسبوك» في بيان انها ستستأنف الحكم.

ندشين المنطقة الحرة المالية الجديدة في أبوظبي ADGM

افتتح في الحادي عشر من شهر آذار (مارس) ٢٠١٨ سوق أبوظبي العالمي (ADGM) ABU DHABI GLOBAL MARKET وهو المنطقة الحرة المالية الجديدة التي أوجدتها إمارة أبوظبي لتستقطب الشركات المالية العالمية.

وتبذل الإمارات العربية المتحدة جهوداً لافتة من أجل تنويع وارداتها غير المرتبطة بإنتاج النفط. وسبق لإمارة دبي ان أقامت مركز دبي المالي العالمي DIFC الذي سجل نجاحاً بارزاً بكونه منطقة حرة معفاة من الضرائب.

«تويوتا» تعلن عن التوقف عن بيع سيارات الديزل في أوروبا

أعلن الرئيس التنفيذي لشركة «تويوتا» TOYOTA في أوروبا جوهان فان زيل خلال فعاليات معرض جنيف للسيارات ان الشركة ستتوقف عن بيع سيارات الركاب التي تعمل بالديزل في أوروبا بحلول نهاية هذا العام، وتمثل هذه الطرازات أقل من ١٠ في المئة من مبيعاتها في المنطقة.

وقد تقدمت شركة TOYOTA بالفعل بخطة للتخلص التدريجي من هذه الطرازات في السوق الأوروبية مع إطلاق سيارة TOYOTA AURIS الجديدة التي تم تقديمها مع إثنين من المحركات الهجينة ومحرك بنزين واحد.

SPA

SAUDIA PRIVATE AVIATION
طيران السعودية الخاص

Ground Handling
Your Aircraft is the Center of our Attention

Aircraft Chartering
Your SPA in the SKY

السعودية SAUDIA
البيرق ALBAYRAQ
AFFILIATED WITH SAUDIA PRIVATE AVIATION طيران السعودية الخاص

Aircraft Maintenance
Our professional certified and qualified engineers will keep your aircraft airworthiness all the time

Aircraft Management
Maximize the value of owner's aircraft asset without the day to day challenges of aircraft management and operation

Integrated Private Aviation Services

 www.spa.sa

 spa@spa.sa Charter Sales

 FBO@spa.sa Ground Handling

 +966 9200 13310



إجراءات ترامب الحمائية تستنفر أوروبا والصين للرد بتدابير مضادة وصندوق النقد الدولي يحث واشنطن وشركاءها التجاريين على تسوية الخلافات



إيمانويل ماكرون
رئيس فرنسا



دونالد ترامب
رئيس اميركا

ناقش مفوضو الإتحاد الأوروبي إجراءات مضادة للتعريفات الجمركية التي حددها الرئيس الأمريكي دونالد ترامب، وأكدوا ان «رد فعلنا سيكون سريعاً وحازماً ومتناسباً»، فيما أكد الرئيس الفرنسي إيمانويل ماكرون ان الإتحاد الأوروبي عليه اتخاذ تحركات عاجلة في منظمة التجارة العالمية حال مضي الولايات المتحدة قدماً في فرض رسوم على وارداتها من الصلب والألمنيوم.

صندوق النقد يحذر

وكان صندوق النقد الدولي حذر من ان القيود الأمريكية على استيراد الصلب والألمنيوم ستتسبب في أضرار إقتصادية واسعة النطاق ستشمل الإقتصاد الأميركي نفسه، وحث واشنطن وشركاءها التجاريين على تسوية الخلافات بشأن التجارة.

أستراليا: حرب تؤدي الى تباطؤ نمو الإقتصاد العالمي

وفي سياق متصل حذرت أستراليا من عاقبة تبادل إجراءات انتقامية من اندلاع حرب يمكن ان تؤدي الى تباطؤ نمو الإقتصاد العالمي، بينما سعت الى ضمان إعفاء صناعة الصلب والألمنيوم الأسترالية من رسوم الاستيراد التي فرضها الرئيس ترامب وحاولت كانبيرا إقناع الولايات المتحدة باستبعاد أستراليا من هذه الرسوم الثقيلة، مشيرة الى تفاهم تم التوصل اليه مع واشنطن خلال قمة العشرين العام الماضي. كما برزت مخاوف على صعيد السوق المحلية من ان هذه الرسوم الأميركية قد تغرق الأسواق ببضائع رخيصة كانت مخصصة في الأصل للتصدير الى السوق الأميركية.

ذا ايكونوميست: ترامب خالف اتفاقية التجارة الدولية

وأوضحت مجلة «ذا ايكونوميست» البريطانية ان خطوة الخطوة الأميركية ستؤثر على تجارة الصلب العالمية، إضافة الى الصناعات التكميلية التي تعتمد عليها، مشيرة الى ان ترامب خالف اتفاقية التجارة الدولية التي وقعتاها الولايات المتحدة، الأمر الذي سيدفع اقتصادات كبرى للرد بشكل مباشر على الخطوة الأميركية المثيرة للجدل.

وتوقعت المجلة ان يقوم الإتحاد الأوروبي بإعلان قائمة من المنتجات الأميركية التي سيتم فرض رسوم على دخولها الى السوق الأوروبية وذلك بنسب تقترب من ٤٠ في المئة كرد فوري على قرار ترامب.

٢,٨ مليار يورو كلفة رسوم ترامب

وبحسب تقديرات المفوضية الأوروبية فإن الرسوم التي فرضها ترامب قد تكلف التكتل نحو ٢,٨ مليار يورو.

ماكرون: إجراءات يخسر فيها الجميع

وأضاف ماكرون «ان الإجراءات المعلن عنها من جانب ترامب تمثل نزعة «قومية» من قبل الإدارة الأميركية وإجراءات حمائية يخسر فيها الجميع. وكان ترامب أعلن عن خطط لفرض تعريفات جمركية بنسبة ٢٥ في المئة على جميع الصلب المستورد، و١٠ في المئة على فئات واسعة من واردات الألمنيوم، مما دفع الشركاء التجاريين الى النظر في اتخاذ تدابير انتقامية.

تصدي الصين

وبينما تدرس أوروبا طرق التعامل الأمثل مع قرار ترامب أكدت الحكومة الصينية انها ستتخذ جميع الإجراءات اللازمة وستعمل مع الدول الأخرى للتصدي للتدابير «التعسفية» التي تتخذها الإدارة الأميركية. وقال مدير مكتب التحقيقات التجارية في وزارة التجارة الصينية في بيان «ان تحرك الولايات المتحدة لفرض الرسوم الجمركية من شأنه ان يلحق ضرراً بالغاً بآليات التجارة متعددة الطرف التي تمثلها منظمة التجارة العالمية وسيكون لها أيضاً بالتأكيد أثر سلبي كبير على النظام التجاري الدولي».

بلجيكا: إجراءات مضادة

وأورد بيان للإتحاد الأوروبي عقب محادثات شاققة مع الممثل التجاري للولايات المتحدة روبرت لايتايزر في محاولة لنزع فتيل خلاف حاد يخشى كثر من تحوله الى حرب تجارية شاملة، أن الإتحاد الأوروبي واليابان كشركيين عريقين للولايات المتحدة أكدوا أمام السفير لايتايزر أنهما يتوقعان إعفاء صادراتهما الى الولايات المتحدة من زيادة الرسوم.

لكن وبعد محادثات ثنائية مع لايتايزر أعلنت المفوضة الأوروبية لشؤون التجارة سيسيليا مالستروم «لم يتم تقديم توضيح فوري بشأن إجراء أميركي محدد للإعفاء».

أما بروكسل فذهبت بعيداً في مواجهة الرسوم الجمركية الأخيرة معلنة عن قائمة منتجات أميركية قد تشملها إجراءات مضادة إذا تم فرض رسوم على الصادرات الأوروبية.



واجهات ابنية مصنوعة من الألمنيوم

عمليات الاحتيال فاقت ديوها الى ٩,٥٨ مليارات دولار حتى آذار الماضي**تاجر ألماس يقنص بنوكاً ومؤسسات مصرفية هندية بـ ٢,٧٤ مليار دولار**

يبدو ان الإقتصاد الهندي وصل حدَّ الهشاشة بعد تعرضه لهزات «احتياالية» متتالية وأخرها عملية نصب بطلها تاجر الألماس نيراف مودي الذي يدير امبراطورية مجوهرات على نطاق عالمي ويقدم أحدث الصيحات والماركات التي حققت رواجاً واسعاً، امتدت هذه الأمبراطورية من الهند الى نيويورك وانتشرت معارضها في سنغافورة ومكاو الصينية وباتت حلاها تتدلى من أعناق وأذان أشهر الممثلات والعارضات.

ويواجه مودي اتهامات بالتواطؤ مع موظفي بنك البنجاب الوطني لإصدار خطابات مزورة مكنته هو وابن شقيقه ميهول تشوكسي من صرف قروض بملايين الدولارات من بنوك خارج الهند.

وكانت البنوك الهندية قدمت قروضاً وضمادات بقيمة ٢,٧٤ مليار دولار لمؤسسات على صلة بمودي وابن شقيقه ومن تلك البنوك التي قدمت قروضاً لرجل الأعمال وابن شقيقه بنك «بي ان بي» و«يونيون بانك اوف انديا» و«اكسيز بنك» الذي أفاد بأنه باع كل ما يمت بصلة لعملية الاحتيال المذكورة.

هذا وأظهرت بيانات بنك الاحتياطي الفيدرالي الهندي (البنك المركزي) ان إجمالي حالات الاحتيال التي تعرضت لها البنوك المقرضة بلغت ٨٦٧٠ حالة بإجمالي ٩,٥٨ مليارات دولار على مدار السنوات المالية الخمس الماضية حتى ٣١ آذار (مارس) الماضي.

ايرادات «كامكو» ترتفع الى ٩,٦ ملايين دينار في ٢٠١٧**فيصل صرخوه: مستمرين في العمل على تعزيز خدماتنا****وطرح المزيد من المنتجات الاستثمارية**

سجلت شركة كامكو للإستثمار KAMCO صافي إيرادات بلغت قيمتها ٩,٦١ ملايين دينار كويتي، محققة زيادة نسبتها ١٦ في المئة مقابل ٨,٢٩ ملايين دينار في العام ٢٠١٦ في حين بلغ صافي الربح قيمة ١,١٤ مليون دينار مقابل ١,٢٧ مليون دينار في ٢٠١٦.

وقال الرئيس التنفيذي للشركة فيصل صرخوه: «تمكنت «كامكو» خلال العام ٢٠١٧ من تحقيق العديد من الإنجازات الهامة على صعيد توفير الحلول المالية والإستثمارية بما يتماشى مع المعايير العالمية القائمة على تحقيق النتائج الملموسة لعملاء الشركة». مشيراً الى «استمرار «كامكو» في العمل على تعزيز الخدمات وطرح المزيد من المنتجات الإستثمارية التي تقدمها على نطاق دولي وإقليمي».

قناة السويس للتأمين

Suez Canal Insurance



SCI

Since 1979

16569
Call Center

المركز الرئيسي: ٣١ شارع محمد كامل مرسى - للمهندسين - الجيزة
تليفون: ٣٧٦٠١٠٥١ - ٣٧٦٠٦٨٦٨ فاكس: ٣٣٣٥٤٠٧٠ - ٣٣٣٥٠٩٨١

ناصر الشريدة خلال لقائه رئيس وأعضاء لجنة التوجيه الوطني: استراتيجية العقبة الخاصة بتحقيق استثمار بقيمة ٢٠ مليار دولار حتى سنة ٢٠٢٥



قدّم رئيس مجلس مفوضي سلطة منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة ناصر الشريدة في لقاء مع رئيس وأعضاء لجنة التوجيه الوطني والإعلام، أهم الإنجازات التي تحققت والمشاريع المستقبلية التي تسعى السلطة لتنفيذها لتكون العقبة مركزاً لوجستياً تجارياً عالمياً ومقصداً للسياحة المحلية الأجنبية.

وعرض الشريدة لاستراتيجية السلطة حتى سنة ٢٠٢٥ الرامية إلى تحقيق حجم استثمار يصل إلى ٢٠ مليار دولار، لافتاً إلى

انها ترجمت تسعة مليارات على أرض الواقع وتسعى لاستقطاب نحو عشرة مليارات استثمارات جديدة خلال سبعة أعوام القادمة لتعزز المنظومة الاقتصادية في المنطقة.

وبين ان «السلطة تركز في استراتيجيتها على ان تكون العقبة مركزاً لوجستياً تجارياً من خلال زيادة عدد المدن الصناعية من مدينتين إلى خمس مدن والمراكز التجارية من خمسة إلى عشرة مراكز وإعطائها صفة المناطق الحرة وخلق فرص عمل للأردنيين وإحلالهم مكان الوافدة وزيادة أعداد السياح بعد تجويد المنتج السياحي المقدم لهم».

وكشف الشريدة عن ان السلطة وبهدف تعزيز عامل الجذب الإستثماري وقعت اتفاقيتين استثماريتين الأولى مع مجموعة المناصير لإنشاء مجمع صناعي متخصص بالصناعات الكيماوية والأسمدة يخلق أربعة آلاف فرصة عمل والثانية مع غرفة تجارة شينزن الصينية بالشراكة مع مدينة العقبة الصناعية الدولية لإقامة أول مدينة صناعية بمنطقة القويرة شمال العقبة.

وبين الشريدة ان منظومة الموانئ بالعقبة ستكتمل خلال العام الحالي لتصل إلى ٣٢ رصيفاً مينائياً متخصصاً لمناولة مختلف البضائع ضمن مواصفات عالمية وتصبح العقبة مركزاً لوجستياً لتخزين البضائع وتبادلها بين الأسواق العربية والأوروبية. وكذلك ربط مطار الحسين الدولي بالعقبة مع المطارات العالمية من خلال تسيير رحلات إلى مدن وعواصم عربية وعالمية.

الموقع الإلكتروني لـ «أعمال» الخاص بعلاقات المستثمرين بالمرتبة الثالثة بين نظيراتها من الشركات المدرجة في بورصة قطر



خلال استلام الجائزة

أعلنت شركة أعمال، إحدى أبرز وأكبر مجموعات الأعمال متنوعة الأنشطة وأسرعها نمواً بالمنطقة، عن حصول موقعها الإلكتروني الخاص بعلاقات المستثمرين على المرتبة الثالثة بين ٤٥ شركة أخرى مدرجة في بورصة قطر.

ويعدّ البرنامج وهو في عامه الثالث مبادرة ترعاها بورصة قطر لتكريم التميز وهي مخصصة لتقدير الشركات المدرجة فيها على جودة وكفاءة مواقعها الإلكترونية الخاصة بعلاقات المستثمرين.

وعلق نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب للشركة الشيخ محمد بن فيصل آل ثاني: «من دواعي سرورنا حصول موقعنا الخاص بعلاقات المستثمرين على هذا الإعراف والتقدير بين نظيرتنا من الشركات المدرجة. إنني أؤمن بأن هذه الشهادة ما هي إلا دليل على التزامنا بأفضل معايير علاقات المستثمرين، والتي منها الحفاظ على علاقات قوية ومتبادلة مع السوق. كما ننوي الاستمرار بتطوير وتحسين استراتيجيتنا بينما تستمر الشركة في النمو والتنوع».

٥٤٥,٦ مليون ريال الأرباح الإجمالية لشركة أعمال للعام ٢٠١٧

الشيخ فيصل آل ثاني: فخور بأداء قطر وسرعة تحركها لاحتواء العواقب

أظهرت نتائج شركة أعمال AAMAL، إحدى أبرز وأكبر مجموعات الأعمال متنوعة الأنشطة وإحدى أسرعها نمواً بالمنطقة انخفاضاً في الأرباح الإجمالية بنسبة ٢٠,٢ في المئة لتبلغ ٥٤٥,٦ مليون ريال قطري، مقارنة مع ٦٨٣,٤ مليون ريال خلال ٢٠١٦. وارتفاع حصة الأرباح من الشركات والمشاريع المشتركة المستثمر فيها بطريقة حقوق الملكية بنسبة ٦٩,٤ في المئة لتبلغ ١٠٢ مليون ريال مقارنة مع ٦٠,٢ مليون ريال.

وفي سياق تعليقه على هذه النتائج، قال رئيس مجلس إدارة شركة أعمال الشيخ فيصل بن قاسم آل ثاني: «في ظل استمرار الحصار المفروض على دولة قطر من قبل بعض دول الجوار من دول الخليج والذي بلا شك قد فرض بعض التحديات، إلا أنني فخور جداً بأداء دولة قطر وسرعة تحركها لاحتواء العواقب، واعتقد أن هذه ليست فقط شهادة على مرونة الاقتصاد القطري، بل أيضاً يعكس دور القيادة القوي والواضح لحكومتنا الرشيدة في سعيها لتحقيق الأهداف السامية الشاملة والمحددة في رؤية قطر الوطنية ٢٠٣٠ والتي تضم التنوع الاقتصادي. ولا بد أن أشير أيضاً إلى قدرة الشعب القطري في مواجهة هذه التحديات، كما فعلوا في أوقات سابقة، بما في ذلك أزمة الركود العالمي بعد عام ٢٠٠٧ وانخفاض أسعار النفط في أوائل عام ٢٠١٦».

العاصمة البريطانية تفرض على أوبر UBER

شروطاً خاصة كي تعاود الترخيص لها بالعمل

ذكرت السيدة هيلين شابمان HELEN CHAPMAN نائبة المدير العام لمصلحة المواصلات في لندن LONDON TRANSPORT AUTHORITY انها أبلغت شركة أوبر UBER انه يتعين عليها تنفيذ الشروط الآتية كي يسمح لها بتسيير سيارات «أوبر» في العاصمة البريطانية:

– إخضاع السائقين لساعات عمل محددة وفقاً لبرنامج معد سابقاً، وموافقاً عليه من مصلحة النقل.

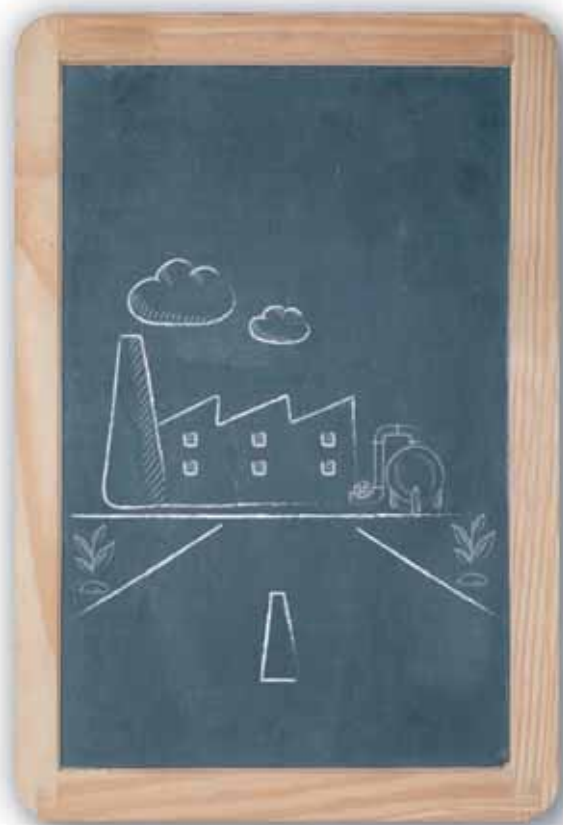
– تزويد سيارات أوبر بمدخل ومخرج خاص للمعوقين الذين يتنقلون بكراس نقالة WHEEL CHAIR ACCESSIBLE VEHICLES.

– إخضاع السائقين لامتحان تجريبه مصلحة النقل، قبل اعتمادهم من قبل أوبر.

– إبرام عقد تأمين جماعي FLEET INSURANCE.



IC THE DEVELOPMENT



ICD helps private sector businesses to finance projects
by providing a wide range of Sharia compliant services



Tel: (966-12) 638 1400

Website: www.icd-ps.org



#ICD_PS

الرئيس التونسي يمنح د. بندر حجار وسام الاستحقاق الأكبر لجهوده في دعم التنمية الاقتصادية والاجتماعية في تونس



منح الرئيس التونسي الباجي فايد السبسي رئيس مجموعة البنك الإسلامي للتنمية الدكتور بندر حجار وسام الاستحقاق الأكبر، تقديراً لجهوده في دعم التنمية الاقتصادية والاجتماعية في تونس والدول الأعضاء، وذلك خلال استقبال في قصر قرطاج بتونس.

وشكر حجار الرئيس التونسي على هذا التكريم وقال إنه بدوره

يقدمه هدية لجميع موظفي البنك الذين أسهموا في دعم ورعاية مشاريع البنك في تونس. وقدم رئيس البنك شرحاً لفخامة الرئيس عن نشاطات مجموعة البنك ومحفظه المشاريع التي تنفذها المجموعة حالياً بتونس، والخطط والبرامج الرامية لتعزيز الشراكة بين البنك وتونس في المرحلة المقبلة عبر برنامج الشراكة القطرية الثاني الذي ينفذه البنك مع الحكومة التونسية، كما استعرض رئيس البنك ملامح الاجتماع السنوي الثالث والأربعين الذي تستضيفه تونس في الفترة ما بين ١-٥ نيسان (أبريل) ٢٠١٨، ودعا معاليه فخامة الرئيس لرعاية الاجتماع السنوي.

وأبدى الرئيس التونسي حرصاً كبيراً على تطوير العلاقة بين البنك وتونس، ورحب فخامته بتنظيم الاجتماع السنوي الثالث والأربعين لمجلس محافظي البنك في تونس، مؤكداً قبول الدعوة لتشريف الاجتماع السنوي، كما أكد الرئيس التونسي على متانة علاقات بلاده مع البنك وأهمية نقلها إلى آفاق أوسع في المرحلة المقبلة، موضحاً أن استضافة تونس للاجتماع السنوي تمثل حلقة مهمة جداً من حلقات تطور هذه العلاقة.

يذكر أن إجمالي التمويل الذي قدمته مجموعة البنك الإسلامي للتنمية لتونس حتى تاريخه بلغ ٣,٢ مليارات دولار أميركي، شمل ذلك تمويل المشاريع من البنك الإسلامي للتنمية بمبلغ ١,٥ مليار دولار أميركي، هذا إلى جانب التمويلات الأخرى المقدمة من المؤسسات التابعة لمجموعة البنك.

رئيس الحكومة التونسية استقبل د. بندر حجار وأشاد بالتعاون المثمر والبناء بين البنك الإسلامي للتنمية وبلاده



رئيس الحكومة التونسية يوسف الشاهد خلال استقباله د. بندر حجار

استقبل رئيس الحكومة التونسية يوسف الشاهد في دار الضيافة بقرطاج رئيس مجموعة البنك الإسلامي للتنمية الدكتور بندر حجار الذي يزور تونس في إطار حملة تستهدف تسليط الضوء على استضافة تونس للاجتماع السنوي لمجلس محافظي البنك بين ١ و٥ نيسان المقبل.

ووقف الشاهد على الاستعدادات الجارية لتنظيم الاجتماع السنوي للبنك مشيداً بالتعاون المثمر والبناء بين مجموعة البنك وتونس، داعياً إلى المزيد من الشراكة بين الجانبين من أجل تحقيق أهدافهما المشتركة.

من جهته أكد حجار أن الاجتماع السنوي للبنك يمثل تظاهرة اقتصادية وتنموية كبيرة، مشيراً إلى أن البنك يعمل حالياً على تنفيذ برنامج رئيسه للسنوات الخمس المقبلة من خلال هدفين محوريين هما تقوية مجموعة البنك الإسلامي ودعم آليات تنفيذ أهدافه بمضاعفة فعاليته.

مجلس المديرين التنفيذيين للبنك الإسلامي للتنمية ينشئ مرفقاً استشارياً للشراكة بين القطاعين العام والخاص ويستعرض استراتيجية الاستدامة المالية

لدى القطاع الخاص عن طريق تنفيذ مشاريع التنمية الاقتصادية والاجتماعية في الدول الأعضاء، وكذلك تعميق الشراكة بين البنك الإسلامي للتنمية والقطاع الخاص والحكومات والقطاع الثالث مثل المنظمات غير الحكومية ومؤسسات العمل الطوعي والاتحادات المدنية وغيرها، حيث تتكامل هذه القطاعات المختلفة في إحداث الأثر التنموي المطلوب الذي ينعكس على تحسين مستوى المعيشة في الدول الأعضاء خاصة في مجالات التعليم والصحة والخدمات الأخرى.

واستعرض المجلس خلال انعقاده المسائل المتعلقة بالاستراتيجيات والسياسات، ومنها استراتيجية الاستدامة المالية وخطة العمل، كما ناقش تقارير وتوصيات الرئيس المتعلقة بتفعيل المكاتب الإقليمية، ومواءمة اعتمادات البنك مع الالتزامات التعاقدية من أجل تعزيز الاستدامة المالية للبنك. واستعرض المجلس وثائق الاجتماع السنوي الثالث والأربعين لمجلس محافظي البنك والذي من المقرر أن يعقد في الجمهورية التونسية ما بين ١-٥ نيسان (أبريل) ٢٠١٨، وفي هذا السياق تم استعراض مسودة التقرير السنوي للبنك الإسلامي للتنمية عن سنة ٢٠١٧ والذي سيتم نشره خلال الاجتماع السنوي للبنك.

إلى جانب ذلك استمع المجلس للتقرير المحدّث الثالث والخمسين عن استراتيجية الشراكة القطرية لمجموعة البنك، والتقرير المرحلي عن تعبئة الموارد من خارج الميزانية، والألئحة الجديدة المنقّحة للهيئة الشرعية لمجموعة البنك الإسلامي للتنمية.

ووافق مجلس المديرين التنفيذيين للبنك الإسلامي للتنمية في ختام اجتماعه رقم (٢٢٤) على إنشاء مرفق استشاري للشراكة بين القطاعين العام والخاص في مجال البنية التحتية لتعزيز مشاركة القطاع الخاص في مشاريع البنية التحتية. ويتجسد المرفق في شكل صندوق ائتماني جامع برأسمال أولي قدره ٥ ملايين دولار أميركي من صافي دخل الموارد الرأسمالية العادية المخصصة لمنح المساعدات الفنية.

ويهدف المرفق الاستشاري إلى تقديم الدعم لتنمية البنية التحتية في الدول الأعضاء في البنك، وسيركز المرفق على ثلاثة مجالات هامة وهي تعزيز الدورات التدريبية والحلقات الدراسية وإقامة المؤتمرات حول المواضيع ذات الصلة بالشراكة بين القطاعين العام والخاص، وتحقيق البيئة التمكينية من خلال تقديم المشورة للبلدان المستفيدة بشأن الإصلاحات التمكينية، وتقديم الاستشارات المتعلقة بالصفقات، ويشمل ذلك مجموعة كاملة من خدمات الاستشارة في مجال الصفقات المتعلقة بأنشطة إعداد المشاريع والتقييم اللازم لإيصال المشاريع إلى مستوى تستطيع فيه الحكومة اتخاذ قرارات مدروسة لاتمام الصفقات. ويعمل البنك على إتاحة مساحة أوسع للقطاع الخاص للمشاركة في مشاريع البنك في الدول الأعضاء، وعلى وجه الخصوص في المشاريع المتعلقة بالبنية التحتية وتلك التي تساعد على تحقيق أهداف التنمية المستدامة من خلال استحداث آليات جديدة لاستيعاب السيولة المتوفرة

0%

على الجوالات
الجديدة

نقاط قطاق
إضافية تصل إلى
2,500
لجميع العملاء

الترقية لعضوية
التميز الذهبي
لأولوية الخدمة



قطافك أكثر مع الأول

بطاقات الأول قطاق الائتمانية

تقدم بطلبك الآن:

alawalbank.com / 800 124 2525

STC
الاتصالات السعودية



alawalbank.com



البنك الأول
Alawal bank

المهندس غسان غانم (الرئيس التنفيذي لشركة تطوير العقبة - الأردن):



هدفنا الأساسي إنجاز منظومة موانئ استراتيجية متعددة الغرض

أكد الرئيس التنفيذي لشركة تطوير العقبة المهندس غسان غانم ان «الهدف الأساسي للشركة ان يتم إنجاز منظومة موانئ استراتيجية متعددة الغرض، بحيث يكون لدينا ميناء متخصص لكل نوع من أنواع البضائع، مما يساهم في تحسين كفاءة الموانئ وتشغيلها، بالتزامن مع سعي الشركة لتكون الموانئ الأردنية نقطة محورية لدول المنطقة، بحيث تستخدم في عمليات إعادة التصدير». وبين المهندس غانم ان هذا يتطلب إقامة بعض الخدمات اللوجستية المساندة لمنظومة الموانئ، بحيث تبقى العقبة محطة رئيسية في عمليات النقل للدول المجاورة، مما يساهم في تنشيط قطاعات عدة رئيسية في الأردن عموماً ومنها قطاع النقل البري والتخزين والخدمات الأخرى التي تحتاجها عمليات إعادة التصدير.

وقت مكوث البضائع في الموانئ لتصل إلى المعدلات العالمية.

نمو في حجم مناولة البضائع عبر الموانئ

وتوقع غانم أن يستمر النمو في حجم مناولة البضائع عبر الموانئ الأردنية بعد إعادة فتح الحدود الأردنية العراقية بشكل كامل، وبالتزامن مع الترتيبات الجارية لتأمين الطريق الواصل إلى بغداد والمدن العراقية الأخرى لضمان وصول البضائع إلى مقصدها، مشيراً إلى أن فتح الحدود بين الأردن والعراق سينعش ويسهل حركة نقل البضائع بين البلدين، متوقعاً أن يزداد النشاط التجاري بين البلدين خلال الأشهر المقبلة.

واكد غانم على أهمية الميناء الجديد الجاري تنفيذه في جنوب مدينة العقبة في زيادة كفاءة مناولة البضائع إلى ٤٠ مليون طن في السنة، إذ أن نقل حدود العقبة بواقع ٢٠ كيلو متراً إلى منطقة الدرة، ساهم في توسيع مساحة ميناء العقبة ليضم منظومة موانئ متطورة وحديثة وقادرة على مواكبة النمو الذي تشهده عمليات المناولة التي تتم من خلال الميناء عاماً بعد عام.

ويعمل على تشغيل منظومة الموانئ في العقبة ٦ شركات مشغلة وهي، شركة العقبة لإدارة وتشغيل الموانئ، وشركة ميناء الحاويات، وشركة الموانئ الصناعية الأردنية، وشركة مناجم الفوسفات الأردنية، وشركة الكهرباء الوطنية، وشركة ميناء العقبة للخدمات البحرية. ■



العقبة محطة رئيسية في عمليات النقل للمجاورة

رقم ٤ في مركز جمرك العقبة، لإزالة التناقض بين ساحات ومتطلبات المناولة والمعابنة ضمن حرم الميناء، وتقليل زمن مكوث الحاوية في ميناء حاويات العقبة، مع المحافظة على المتطلبات الأمنية والجمركية والصحية والنوعية، دون انخفاض ودون التأثير على زمن مكوث الحاوية القياسي».

وبين غانم أن شركة تطوير العقبة تنسق مع دائرة الجمارك لتوفير خدمة التخليص المسبق للبضائع المستوردة، للمساهمة في تسهيل وتسريع الإفراج عن البضائع، وبالتالي تخفيض

٧٥ في المئة من عمليات النقل للأردن تتم من العقبة

وأشار غانم إلى أن حوالي ٧٥ في المئة من عمليات النقل في الأردن تتم من خلال منظومة العقبة دخولاً وخروجاً، حيث تضم منظومة الموانئ التابعة لسلطة منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة، وتمتلكها شركة تطوير العقبة ١٢ مرفقاً مينائياً، تشتمل على ٢٩ رصيفاً عاملاً، إلى جانب ٨ أرصفة قيد الإنشاء.

وفي ما يخص منظومة موانئ الطاقة والتي تم إقرارها عام ٢٠١٢، فقد تم تطوير ميناء الغاز الطبيعي المسال، وميناء الغاز النقطي المسال، إلى جانب تطوير ميناء النفط الخام، وهذه المنظومة من الموانئ تضمن أمن الأردن في مجال الطاقة، حيث تساهم هذه الموانئ مجتمعة في توفير احتياجات الأردن من مصادر الطاقة المختلفة على مدار العام.

سكة حديد لتعزيز منظومة النقل

ولفت غانم إلى أن مجلس الوزراء أقر إنشاء شبكة سكة حديد تعمل على ربط منظومة الموانئ بمنظومة

النقل في المملكة، بحيث يكون هناك تكامل في عمليات النقل البحري والبري، وبما يضمن سلاسة وسهولة حركة نقل البضائع المختلفة من وإلى موانئ العقبة، وهذا يشجع المستوردين في داخل وخارج الأردن لجعل ميناء العقبة المحور الرئيسي في أعمالهم استيراداً وتصديراً.

تطوير وتحديث وتنسيق

وأوضح غانم أنه «تم إنجاز ساحة



شركة يوسف مروان للمقاولات

YOUSSEF MARROUN CONT. CO.

A JOURNEY FULL OF ACHIEVEMENTS



With our much care from the beginning to develop our organization continuously to proceed hand in hand with current technology in all its works, its owner has taken care to manage it by himself. Elite of directors, engineers, technicians and trained specialized labor were chosen to help in the process of development, management and work execution in the best manner possible.

الاعمال الكهربائية والميكانيكية
Electro-Mechanical Works



المشاريع العامة
General Projects



أعمال التشطيبات
Finishing Works



TÜV
AUSTRIA
HELLAS
ENG ISO 9001:2015
No. 111730007020

هاتف : +966 11 476 5992
فاكس : +966 11 206 1179

WWW.YMCO.SA   
المملكة العربية السعودية
ص.ب 26504 الرياض 11496



سالم الموسى أثناء تسلمه الجائزة التقديرية

«فالكن سيتي أوف وندرز» ترعى المؤتمر العربي الأول لإدارة الأراضي والعقارات سالم الموسى: نسعى لتسهيل نقل ونشر وتبادل المعرفة مع نخبة معنيين

رعت «فالكن سيتي أوف وندرز»، الشركة المطوّرة للمشروع العقاري الضخم متعدد الأغراض «فالكن سيتي أوف وندرز» المؤتمر العربي الأول لإدارة الأراضي والعقارات الذي أقيم للمرة الأولى بتنظيم إراضي دبي وشكل منصة استراتيجية لاستعراض أحدث الابتكارات ومناقشة نتائج البحوث المتخصصة في مجال إدارة الأراضي، فضلاً عن تبادل الخبرات الإقليمية في إطار الشراكة مع «البنك الدولي» و«الشبكة العالمية لأدوات الأراضي» و«موتل الأمم المتحدة» و«الاتحاد العربي للمساحة» و«جامعة الدول العربية».

وتسلّم رئيس مجلس الإدارة والمدير العام لشركة فالكن سيتي أوف وندرز سالم الموسى،

جائزة تقديرية تكريماً للدور الاستراتيجي والمساهمات القيمة للشركة باعتبارها الراعي البلايني للدورة الأولى من «المؤتمر العربي الأول لإدارة الأراضي والعقارات». وتعليقاً على الموضوع، قال **الموسى**: «تمثل استضافة دبي لـ «المؤتمر العربي الأول لإدارة الأراضي والعقارات» للمرة الأولى إنجازاً مهماً ومبادرة نوعية مهمة تستهدف تسليط الضوء على أبرز الاتجاهات الناشئة في مجال الاستخدام الأمثل للأراضي وتعزيز الأطر القانونية والتشريعية على المستوى الإقليمي. ونلتزم من جانبنا بتقديم الدعم التام للمؤتمر وغيره من المؤتمرات الرائدة، واضعين نصب أعيننا المشاركة بنجاح في جدول الأعمال سعياً وراء تسهيل نقل ونشر وتبادل المعرفة مع نخبة المعنيين باستخدام واستثمار الأراضي والعقارات، والخروج بمبادرات مستدامة تصب في خدمة أهداف التنمية المستدامة لخطة الامم المتحدة للتنمية المستدامة. ونشرفنا برعاية المؤتمر الذي يعتبر إحدى الفعاليات الرائدة التي من شأنها الإسهام في تعزيز التنمية الاجتماعية والاقتصادية، فضلاً عن تطوير القطاع العقاري في المنطقة العربية».

«فالكن سيتي أوف وندرز» أطلقت تطبيقاً ذكياً لخدمة العملاء

سالم الموسى: يؤكد التزامنا دفع عجلة الابتكار الرقمي في دبي

أعلنت «فالكن سيتي أوف وندرز»، المطور الرئيسي للمشروع الضخم متعدد الأغراض «فالكن سيتي أوف وندرز»، تأكيداً لالتزامها دعم خطة دبي، عن إطلاق تطبيقها الذكي الجديد لخدمة العملاء عبر الهاتف المحمول، وذلك تماشياً مع الأجندة الوطنية لرؤية الإمارات ٢٠٢١ والتي تهدف إلى جعل دولة الإمارات البلد الأكثر سعادة في العالم.

وأطلقت «فالكن سيتي أوف وندرز»، الشركة المنضوية تحت مظلة «مشاريع سالم أحمد الموسى» التطبيق الذكي للهاتف المحمول من أجل تعزيز العلاقة مع العملاء. وتم تصميم تطبيق «فالكن سيتي لخدمة العملاء» (Falconcity Customer Service)، الذي تهدف الشركة من ورائه إلى تحسين مستويات رضا العملاء، من أجل توفير تجربة مريحة ومتكاملة لخدمة العملاء وكافة المستخدمين.



سالم وحارث واحمد الموسى يقطعون قالب الحلوى

وتم تطوير تطبيق «فالكن سيتي لخدمة العملاء» ليعمل على منصتين رئيسيتين هما: «أندرويد» (Android) و«آي. أو. أس» (iOS)، إلى جانب وجود نسخة خاصة بأجهزة الكمبيوتر المكتبية. وأهم ما يميز هذا التطبيق هو التحديثات والإخطارات عن حالة الطلبات والمدفوعات، بالإضافة إلى خدمات التصفح وتحديد الموقع باستخدام خرائط «غوغل»، واحتوائه على خيار لتحميل وتحديث ملفات العملاء وصور البروفایل، والأخبار وآخر المعلومات عن «فالكن سيتي أوف وندرز»، والوصول إلى قنوات وسائل التواصل الاجتماعي لـ «فالكن سيتي أوف وندرز»، فضلاً عن إمكانية إجراء مكالمات مباشرة مع مراكز خدمة العملاء.

وقال رئيس مجلس الإدارة والمدير العام لشركة «فالكن سيتي أوف وندرز» **سالم الموسى**: «يؤكد إطلاق التطبيق الذكي الجديد بغية توفير خدمات ذكية لعملائنا الكرام، التزامنا بدفع عجلة الابتكار الرقمي في الإمارة من خلال تحسين مستويات رضا وسعادة العملاء عبر الابتكارات التكنولوجية. وبالإضافة إلى ذلك، فإن الحد من استهلاك الورق من خلال تبني أحدث الاتجاهات الرقمية يدعم سعي الإمارة في أن تصبح واحدة من أكثر المدن استدامة في العالم».

ستاندرد آند بورز: نمو الإقتصادات الخليجية بين ٢ و٣ في المئة وانخفاض أسعار العقارات والإيجارات السكنية ومحال التجزئة

توقعت وكالة التقييم الإقتصادي العالمية «ستاندرد آند بورز» ان تسجل الإقتصادات الخليجية نمواً يراوح معدله بين ٢ و٣ في المئة في العام الجاري، ورجحت ان يشهد القطاع المصرفي استقراراً في الأداء وان يتحسن مستوى الإقراض نسبياً على مستوى بنوك الإمارات ودول المجلس من ٢,٦ إلى ٤ في المئة العام الجاري. وقالت الوكالة «ان تأثير فرض ضريبة القيمة المضافة على البنوك في الإمارات سيكون بدوره سلبياً، حيث سيؤدي الى رفع التكلفة التشغيلية». مقدرة مستوى القروض المتعثرة للبنوك الخليجية بحوالي ٣ في المئة، في حين تقدر تغطية المخصصات بما يزيد على ١٤٠ في المئة من القروض المتعثرة، متوقعة استقرار أسعار النفط عند مستوى ٦٠ دولاراً للبرميل الواحد في ٢٠١٨.

من جهة أخرى، توقعت الوكالة استمرار انخفاض أسعار العقارات السكنية وكذلك انخفاض الإيجارات السكنية ومحلات التجزئة. ويعكس هذا التوجه في انخفاض الأسعار في الغالب دخول وحدات جديدة للسوق خلال العامين الى الأعوام الثلاثة المقبلة. وتوقعت الوكالة ان يبدأ القطاع بحلول ٢٠٢٠ في الاستعادة بشكل كبير من الانتعاش المحتمل في النشاط الإقتصادي والمناخ الإيجابي للأعمال المرتبط بمعرض أكسبو حيث من المتوقع ان يؤدي تدفق أكثر من ٢٥ مليون زائر الى دبي لزيارة المعرض، بالإضافة الى المقيمين الجدد، الى دعم السوق.

إنجازات «أركان الكويت» عززت مكانتها في السوق العقارية فهد المخيزيم: المضي في السياسات الرامية الى البحث عن فرص الإستثمار



كشف رئيس مجلس إدارة شركة أركان الكويت العقارية فهد المخيزيم عن تحقيق العديد من الإنجازات خلال السنة المالية المنصرمة ٢٠١٧، الأمر الذي عزز من مكانتها في السوق العقارية. وأشار المخيزيم في كلمته أمام الجمعية العامة للشركة، الى مضي الشركة قدماً في سياساتها الرامية الى البحث عن فرص الإستثمار التي

تسهم في تحقيق العوائد المجزية والتي تجلت بوضوح من خلال الاستثمار في عدد من العقارات المدرة للدخل في مواقع مختارة ومميزة.

من جهته عرض نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي للشركة عبد الرحمن حمد التركيت أهم البيانات المالية للشركة مبيناً انها حققت أرباحاً صافية بلغت ٢,٥٩ مليون دينار مسجلة زيادة ٤٧ في المئة مقارنة بمبلغ ٢,٤٤ مليون دينار للسنة الماضية.

وقال ان هذه النتائج المجزية ليست سوى حصاد خطة عمل وضعها مجلس الإدارة بمنتهى التروي والدقة، واعتمدت على ركيزة أساسية مفادها تنوع الإستثمارات العقارية للشركة، مشيراً الى ان ما تحقق من أرباح ونتائج تشغيلية مرضية، يعكس أداء أركان العقارية الجيد، وملاءتها المالية الصلبة، وانتهاجها سياسات موفقة لشراء الأصول القوية المتينة، التي لم تتأثر أبداً بظروف سوق العقار في المناطق المحيطة، وذلك نظراً لحسن اختيار مواقع العقار المميز والمتنوع جغرافياً، أداء نأمل ان يسهم بتحسين أحوال السوق، وتنشيط الإقتصاد الوطني بما يعود بالفائدة على الجميع.

«دبي للعقارات» تطلق «مراسي مارينا» الأول في قلب المدينة رائد النعيمي: تحويل المنطقة الى وجهة عصرية وناضحة بالحياة



أطلقت «دبي للعقارات» DP رسمياً مشروع «مراسي مارينا» أول رصيف يعمل بكامل طاقته في قناة دبي المالية وأول مرسى على الإطلاق في قلب المدينة. ويأتي هذا الإطلاق ليسجل انتهاء المرحلة الأولى من المشروع المتعدد الاستخدام الذي تطوره الشركة ومن المتوقع ان يغدو من أكثر الوجهات رواجاً وجذباً للزوار في المدينة.

ويجيء «مراسي مارينا» في وقت مثالي مع بداية موسم اليخوت لعام ٢٠١٨، وقد تم إنشاؤه في فترة قياسية لم تتجاوز التسعين يوماً. ويتكون المرسى من ٨ أرصفة مترابطة يمكنها استيعاب قوارب تتراوح أطوالها بين ٨ الى ٣٥ متراً، وجرى بناؤه باستخدام طوافات خرسانية ذات طابع هندسي مميز تم تثبيتها عبر نظام «سيفلكس».

ومع اكتمال المرحلة الأولى تواصل «دبي للعقارات» خطتها التوسعية الطموحة التي ستشهد إضافة مجمعات سكنية، ومنها برج «ريفرسايد» المكوّن من ٤٩ طابقاً، الى جانب المتنزّهات العامة، وأربعة مراسٍ إضافية على طول قناة دبي المائية.

وقال الرئيس التنفيذي لمجموعة دبي للعقارات رائد النعيمي: «يعد مراسي مارينا مكملاً لمشروع المجمع السكني الذي يوفر أنماط معيشة رائعة قبالة الواجهة البحرية في قلب منطقة الخليج التجاري. ونفخر بإنجاز المرحلة الأولى من رؤيتنا الرامية الى تحويل المنطقة البالغة مساحتها ٦٤ مليون قدم مربعة الى وجهة عصرية وناضحة بالحياة».

تراجع مؤشر بنك بيبيلوس للطلب العقاري في الفصل الرابع من ٢٠١٧

نسيب غبريل: الأثر السلبي والمستدام لارتفاع الضرائب يؤثر على رغبة المشتريين للوحدات السكنية



سجل مؤشر بنك بيبيلوس للطلب العقاري في لبنان معدلاً شهرياً بلغ ٤٤,٩ نقطة في الفصل الرابع من العام ٢٠١٧، ما يشكل انخفاضاً بنسبة ٩,٣ في المئة من ٤٩,٦ نقطة المسجلة في الفصل الثالث من العام، وتراجعا بنسبة ٣,٣ في المئة عن نتيجة ٤٦,٥٥ نقطة التي سجلها المؤشر في الفصل الرابع من العام ٢٠١٦.

وفي قراءة لنتائج المؤشر، قال كبير الاقتصاديين ورئيس مديرية البحوث والتحليل الاقتصادية في مجموعة بنك بيبيلوس نسيب غبريل: «إن الطلب على الشقق السكنية في لبنان يرتبط بشكل أساسي بالاستقرار السياسي، وثقة المستهلك والنشاط الاقتصادي. لذلك، تراجع الطلب على الشقق السكنية في لبنان في الفصل الرابع من العام ٢٠١٧، حيث أن انحسار الأزمة التي سببتها الاستقالة المفاجئة لرئيس الوزراء سعد الحريري في تشرين الثاني لم يخفف من وطأة إقرار المجلس النيابي في تشرين الأول لسلسلة من الضرائب والرسوم على الاستهلاك، والدخل والأرباح».

وأضاف غبريل: «إن الأثر السلبي والمستدام لارتفاع الضرائب على ثقة المستهلك من شأنه أن يؤثر على رغبة المشتريين المحتملين في شراء وحدة سكنية، علماً أن شراء شقة سكنية يشكل أحد القرارات الإستثمارية الأكثر أهمية بالنسبة للبنانيين، ويُمثل عادةً أهم الموجودات غير المالية لدى اللبناني المقيم». وحذّر غبريل من «أن اللبنانيين المقيمين يعتبرون أن زيادة الضرائب والرسوم ستؤثر سلباً على دخلهم المتاح وقوتهم الشرائية، وستشكل عبئاً إضافياً على قدرة الأسر المالية التي تعاني ميزانياتها أصلاً من ضغوط متزايدة. كما وستزيد أيضاً من تكاليف المعاملات العقارية، ما سيؤدي بدوره إلى تراجع أو تأجيل الطلب الى أجل غير مسمى وتأخير انتعاش القطاع العقاري».



بمشاركة ٣٥ ماركة عالمية فاخرة

المعرض الدولي للساعات في جنيف يكشف عن أحدث الإصدارات والتصاميم

| MAISON | CEO or Person in Charge |
|---------------------|---------------------------|
| A. LANGE & SÖHNE | Wilhelm Schmid |
| AUDEMARS PIGUET | François Henry Bennahmias |
| BAUME & MERCIER | Alain Zimmermann |
| CARTIER | Cyrille Vigneron |
| GIRARD PERREGAUX | Antonio Calce |
| GREUBEL FORSEY | Stephen Forsey |
| HERMES | Laurent Dordet |
| IWC | Chris Grainger |
| JAEGER-LE COULTRE | Geoffroy Lefebvre |
| MONT BLANC | Nicolas Baretzki |
| PANERAI | Angelo Bonati |
| PARMIGIANI FLEURIER | Michel Parmigiani |
| PIAGET | Chabi Nouri |
| RICHARD MILLE | Richard Mille |
| ROGER DUBUIS | Jean-Marc Pontroué |
| ULYSSE NARDIN | Patrick Pruniaux |
| VACHERON CONSTANTIN | Louis Ferla |
| VAN CLEEF & ARPELS | Nicolas Bas |
| ARMIN STROM | Serge Michel |
| CHRISTPHE CLARET | Christophe Claret |
| DEWITT | Jérôme Dewitt |
| ELEGANT | Amélie Lefevère |
| FERDINAND BERTHOUD | Karl-Friedrich Scheufele |
| GRÖNEFELD | Bart Grönefeld |
| H. MOSER & CIE | Edouard Meylan |
| HAUTLENCE | Bertand Meylan |
| HYT | Grégory Dourde |
| LAURENT FERRIER | Laurent Ferrier |
| MB&F | Maximilien Busser |
| RESENCE | Benoît Mintiens |
| ROMAIN GAUTHIER | Romain Gauthier |
| ROMAIN JEROME | Marco Tedeschi |
| SPEAKE MARIN | Christelle Ronoblet |
| URWERK | Martin Frei |
| VOUTILAINEN | Kari Voutilainen |



كشفت فعاليات المعرض الدولي للساعات الفاخرة SIHH في مدينة جنيف السويسرية عن أحدث إصدارات الساعات النسائية والرجالية والتصاميم محدودة الإصدار وغيرها.

وبرزت هذا العام تصاميم أسرة مميزات حرفية نادرة وتعقيدات متطورة. وعادة ما يتهافت صنّاع الساعات على عرض موديلاتهم واستعراض خططهم في المعرض باعتباره المعرض الأول في بداية كل سنة جديدة، إضافة إلى أنه أكثر تخصصاً من معرض بازل الذي ضمّ في الآونة الأخيرة المجوهرات إلى جانب الساعات.



OFFICINE PANERAI MENA TEAM

وقال رئيس اتحاد صانعي الساعات في سويسرا جان دانيال باش خلال زيارته المعرض لمعاينة أحدث الإبتكارات المقدمة من الماركات الـ ٣٥ المشاركة في المعرض «في إمكاننا تلمّس تحسّن الأمور من خلال الإتصالات الأولى والمحادثات التي أجريناها».

وأبدى باش الأمل في ان يكون العام ٢٠١٧ آخر السنوات العجاف في القطاع، مشيراً إلى ان الجهات العارضة في جنيف تبدو «أكثر ثقة وتفاؤلاً من دون الإفراط في التوقعات الايجابية».

وشهد قطاع صناعة الساعات السويسرية توقفاً مفاجئاً في النمو بعدما بدا طويلاً كأنه يتحدى الأزمة مع تراجع الصادرات ٣,٣ في المئة في ٢٠١٥ و ٩,٩ في المئة في ٢٠١٦ قبل العودة إلى النمو منذ آذار (مارس) الماضي ٢٠١٧.



جان مارك شماس



مهير اتاميان في حوار مع ساره ياسين داخل جناح IWC



من اليسار: FALLONE LOQUEN



SIMONA KULISEVAITE
& CHRISTOPHE CHORAO



LUC ROCHEREAU



FRANCK JUHEL



من اليمين: انفال بهبهاني وامثال معرفي



من اليسار: وداد شاهين ونينا شامليان



أركان شركة مراد البهبهاني



جورج فغالي



DOROTHEE HENRIO



ANJA KESTNER & WILHELM SCHMID



من اليسار: كارين جونغ
داخل جناح BAUME & MERCIER



من اليمين: شوقي نصر



انطون سعد داخل جناح
GIRARD PERREGAUX



LAURENT PERVES



ادوار اشكان



DEWITT STAND



Luc Rochereau (IWC SCHAFFHAUSEN):

IWC is very powerful because we give emotions to our clients

Since its foundation, IWC SCHAFFHAUSEN produces precision timepieces of lasting value with a clear focus on technology and development. As one of the world's leading premium brands in the luxury watch segment, it creates masterpieces of haute horlogerie that combine engineering and precision with exclusive design. Due to their designers and construction specialists hard work to best harmonize form and function and the way the watch actually feels in the hand, guarantee quality of the highest order. Al Bayan Magazine met Mr. Luc Rochereau, Regional Brand Director of Middle East, India- Africa at IWC SCHAFFHAUSEN. Rochereau has 20 years of experience in the international luxury segment, during which he has amassed a deep and wide-ranging knowledge of the field. His stint with IWC began when he joined the Richemont Group in Moscow in 2011, and he has since been credited with successfully developing both IWC and ROGER DUBUIS across the entire CIS region. Rochereau has fully repositioned the IWC brand in Russia and has drastically restructured retail sales with the opening of a new Flagship Boutique in Moscow. With his solid experience, Rochereau is looking forward to the challenge of taking the Middle East branch of IWC SCHAFFHAUSEN to the next level.

In his interview below Mr. Rochereau mentioned that IWC unveiled a special Jubilee Collection during SIHH 2018 in honor of its 150th anniversary. Following is an extract from the interview.



*** How do you evaluate the luxury watch sector in the Mena region?**

- The exportation on the Mena region is growing in the passed six months and the sales are very good for all the brands.

*** What is your strategy for the region?**

- Our strategy in the Mena region is to give priority to our boutiques, we have eight boutiques at the moment in the region and we will open two more in Saudi Arabia particularly in Jeddah and Riyadh, so we are growing year after year in the region especially that our main duties is to serve our clients from the Middle East. Before, they were always travelling to Europe to buy our brand and now we want them to have the same offer, level of service, and price in the Mena Region.

*** How are you mixing between luxury and smart technology in your watches?**

- For us, the smart watch is a gadget which evolves every six months like phones. We are not in that business, we are in the haute horlogerie Swiss Watchmaking sector and with IWC we are selling with different collection (Portugieser, Big Pilot, Portofino, etc...).

*** What are you launching in SIHH?**

- This year is an amazing one for us because we are celebrating 150 anniversary. We created a special jubilee collection so we have different families. Jubilee collection is a special watch in every collection, limited

edition coming with historical roots. We are also launching our first-ever wrist watches to feature the original digital hours and minute display as it appeared on the Pallweber pocket watches back in 1884. The one aesthetic element all these timepieces share is their imprinted dial in white or blue, an effect that is achieved by a process of applying several layers of lacquer, reminiscent of heritage enameled finishes.

*** What makes IWC special and unique from other similar companies?**

- The brand is very powerful because we give emotions to our clients, people do not buy a watch only to have the time but to wear a watch is an emotion decision due to the design or because it is a special gift. The watch specially for men is one of the only emotional accessories and within IWC we have very different collection from the Portugieser, Portofino, Da Vinci, technical watches like Aquatimer and Ingenieur so our collectors always find different watches in our collection whether simple or much more complicated ones and thus they are very loyal to the brand & we have a very close relationship with them. They are fanatic of the brand and that's very impressive.

*** How do you evaluate your results in 2017 compared to 2016?**

- 2017 has been a good year. Every year we have novelties and new collection, so we are on the right track.



IWC Da Vinci



IWC SCHAFFHAUSEN

BOVET

1822

MORE THAN SWISS MADE
Swiss Handcrafted[®]



RECITAL 18 SHOOTING STAR[®]
2 TIMES PATENTED 5-DAY TOURBILLON,
HEMISPHERIC UNIVERSAL WORLDWIDE TIME
WITH SELECTABLE TIME ZONE
AND ULTRA-COMPACT 24 CITIES INDICATOR,
HEMISPHERIC PRECISION MOON PHASE,
JUMPING HOURS, RETROGRADE MINUTES
LIMITED EDITION
WWW.BOVET.COM

GENEVA BOVET BOUTIQUE – LES AMBASSADEURS – AIR WATCH CENTER
GSTAAD ADLER | **INTERLAKEN** KIRCHHOFER | **LUCERNE** EMBASSY
LUCERNE - LUGANO - ST-MORITZ - ZURICH LES AMBASSADEURS



Wilhelm Schmid (CEO - A. LANGE & SÖHNE) 2018 is the year of “Homage to Walter Lange”

When in Switzerland, covering SIHH 2018, Al Bayan Magazine met Wilhelm Schmid, CEO - A. LANGE & SÖHNE who was attending the event. In a Q & A on the sidelines of the event, Schmid evaluated the watches sector and their presence in the GCC region. He further talked about the characteristics that make their brand special from other luxurious ones. Schmid said that in 2018 they will be unveiling three compelling iterations of A. LANGE & SÖHNE’s entry-level model and enlarging the 1815 collection as “Homage to WALTER LANGE”.

Below is an account of the interview.



ANJA KESTNER & WILHELM SCHMID

*** How do you evaluate the watches sector these days?**

- I am operating and running a very little maison. As a market overview, because I only know what is happening in the top segment, I think it is still pretty healthy.

*** How do you evaluate your presence in the GCC region?**

- It is very difficult to evaluate regions nowadays because within those GCC regions, you have local people with an interest in watches but also tourists who buy when visiting major cities. We always try to combine a solid business with local people with the selling to tourists as kind of a cherry on top of the cake. Sometimes a region is booming because of tourists, but we try to make

sure we have a sustainable business also in case they stay away.

*** What makes your brand special than other luxurious brands?**

- I would never say we are more special than others. But I know what our customers love about A. LANGE & SÖHNE watches. As a German manufacturer, we create very technical timepieces with puristic and clear designs.

What also excites our customers is the depth of manual work, the craftsmanship that goes into each and every watch. It is a mix of tradition and values, combined with a very small number of watches we produce per year. I guess that’s why people love us.

*** What will be the spirit of your brands in 2018?**

- This year, our focus is on two topics. The first is to pay tribute to our founder and beloved industry icon, Mr. **Walter Lange**.

In honor of him, we are enlarging the 1815 collection with the 1815 “Homage to **Walter Lange**”. One special piece of this limited edition which comes in steel with a black enamel dial will be auctioned in Geneva Mid of May and we will donate the money to a charity project of the NGO Children Action. Secondly, we will keep on showing our technical know-how with masterpieces like the new Triple Split, an exceptionally complex chronograph which represents a pretty major technical accomplishment.

A. LANGE & SOHNE introducing special novelties at SIHH 2018

For 2018, A. LANGE & SOHNE unveils the Saxonia Outsize Date, Triple Split, Little Lange 1 and 1815 Homage to Walter Lange.

Saxonia Outsize Date is a balanced fusion of a key design element taken from the iconic Lange 1 collection. The hallmark outsize date window is inspired by the 1840s five-minute clock crowning the stage of the grandiose Semper Opera House in Dresden. Designed to be visible from every seat in the audience, but without the space to house a traditional round clock, Dresden court clockmaker Gutkaes came up with an ingenious five-minute digital clock displaying the hours and five-minute intervals in separate windows.

Presented in elegant 38.5mm cases, the **Saxonia Outsize Date** is available in either white or warm pink gold polished cases with a brushed metal case band. The lustrous black dial hosts applied solid gold indices, hands and date window frames to match the metal of the case. The small seconds counter at 6 o’clock is snailed for a touch of contrast and bears Arabic numerals, just like those featured in the date window.

The **A. LANGE & SOHNE Triple Split** is a world first chronograph complication that, at 43.2mm wide, is also wearable by comparison to other high complications and, at \$147,000 also attainable by comparison to some. It is the first mechanical split-seconds chronograph to time two events simultaneously or consecutively in hours, minutes and seconds, with totalizers that last up to 12 hours. The watch is worth owning just for the beauty of what’s under hood, performance aside: the depth of the movement – the watch is 15.3mm thick – is astounding, like a miniaturized cityscape of gears and wheels decorated to perfection. \$147,000. Limited edition of 100 pieces.

With a case diameter of 36.8 millimetres, the **LITTLE LANGE 1** features all the hallmarks of the **LANGE 1 A. LANGE & SOHNE** design classic: the characteristic dial layout with the instantly advancing outsize date and the traditional UP/DOWN power-reserve indicator as well as the manually wound calibre L121.1 movement with the large balance wheel with eccentric poising weights and the proprietary balance spring.

The **LITTLE LANGE 1** is available in three new colour versions with a guilloché gold dial: in pink gold with a brown dial, in white gold with a grey dial, and as a Boutique edition in white gold with a purple dial.



The 1815 “Homage to Walter Lange” was developed in tribute to **Walter Lange**, the founder of the company, who passed away in January 2017. It unites everything that he would have envisaged in a perfect watch: externally reduced to the essence, it has a discreet but technically interesting complication inside-a jumping sweep-seconds hand with a start-and-stop function that dates back to a 150-year-old invention conceived by his great-grandfather Ferdinand Adolph Lange.

With symbolic limitations, the individual model versions recall cornerstones in **Walter Lange**’s entrepreneurial career. The pink-gold version is limited to 90, the yellow-gold version to 27 and the white-gold version to 145 watches. In 1990, 27 years ago, **Walter Lange** reincorporated the company, exactly 145 years after **F.A. Lange** founded it the first time.





Franck Juhel (President Middle East, India & Africa **MONTBLANC**):

We stay very true to our DNA in everything we do

The journey from a piece's initial inception to realisation is a breathtaking passage to follow. At every step, MONTBLANC's master craftsmen work diligently to pour their hearts and souls into the fine products, creating out of individual parts a truly alive and resplendent piece for you and you alone. MONTBLANC's tale began with the creation of Meisterstück fountain pen in 1924 and their affair with writing instruments did not stop there. It has grown to include a variety of magnificent collections, including the bejeweled Bohème and sleek, contemporary Starwalker, among venerated others. While their precious writing instruments record the moments of our life, their equally exquisite watches aid in keeping track of them. Like the writing instrument counterparts, their master timepieces are each meticulously crafted by hand to the finest of Swiss tradition. What also awaits you are splendidly crafted leather products, elegant jewelry, enthralling fragrances and contemporary eyewear. Al Bayan Magazine met Franck Juhel, President Middle East, India and Africa – MONTBLANC during SIHH 2018 and conducted this interview with him.



*** How do you evaluate the luxury sector these days?**

- The luxury sector today, as it was in the past, is a growing sector. Now the region where we are or at least which I am in charge of (ME, India & Africa), we are still in a middle of a growing period, and we have a lot of potential in front of us in the industry as a whole, because not everything has been done if compared to other region like Europe where luxury was present earlier. I am very happy to be in that region because the development and the years to come will be amazing for the industry.

*** Knowing that MONTBLANC is a very well - known brand in the GCC & ME, what are you offering to your clients to keep them perpetual clients for MONTBLANC?**

- I think the most important thing for MONTBLANC is to stay true to itself. Since the beginning MONTBLANC has been pioneer & everything we do is driven by that as part of our DNA, Innovation & pioneer. For more than a century, MONTBLANC has created the finest writing instruments, timepieces, jewellery and leather. MONTBLANC unveils a new concept boutique that offers a dynamic and elegant retail environment. Striking a balance between contemporary design and classic elegance, between its pioneering spirit and the traditions of craftsmanship, the new boutique offers customers a multisensory experience, inviting them on a journey of discovery into the heart of the MONTBLANC universe. Therefore, in everything we do in marketing & advertising activities, we stay very true to our DNA.

*** Nowadays, technology is highly demanded in all the sectors, how do you think that technology & luxury can be mixed together?**

- New technology is part of our daily routine & we can't not to accept it. Our mission is to stay true to our DNA to whom we are & to what we want to transmit. We can integrate that technology while respecting our principle & vision of MONTBLANC.

*** What is the main slogan for MONTBLANC this year?**

- "Fine Watchmaking with Character". It brings back to the pioneer spirit which reflects who we are. This slogan is not only true for this year but it was also true ten years ago and it will always be like that.

What makes MONTBLANC stay that long in time in the industry is because we stay true to ourselves. That is you can't stay that long in the industry or recognized by your clients as qualitative products without being true to them & in every product we are launching trying to do the maximum & to get the best value for our clients.



Montblanc
Star-Legacy-Automatic



Montblanc-Star Legacy-
Riessec-Chronograph



ULYSSE NARDIN

Christophe Chora (Managing Director of Middle East & India)
& **Simona Kulisevaite** (Marketing Manager Middle East & India)

Unfold your inner dimensions with reinvented ULYSSE NARDIN

ULYSSE NARDIN company is known for its high quality products, delicate technical details and innovative designs. To know more about the company's brand, their specifications and characteristics, Al Bayan Magazine met Christophe Chora, Managing Director of Middle East & India together with Simona Kulisevaite, Marketing Manager for Middle East & India at ULYSSE NARDIN during SIHH 2018 held in Geneva, Switzerland and conducted the following interview with them.



SIMONA KULISEVAITE & CHRISTOPHE CHORA

*** How do you evaluate the watches sector these days?**

- It was much better than the two previous years. 2015 and 2016 were tough for all the luxury market due to plenty of reasons such as the problems in the Middle East, oil prices which dropped tremendously, problems in Russia, devaluation of the money and the Chinese Yen which have affected the shopping mood.

With respect to 2017, it was much better and we felt confident financial recovery of our clients, when focusing on the collection and especially our best lines. We kept strong DNA in our existing pillars to make sure the heritage of Ulysse Nardin is passed on to future generations. I think 2018 will be a good year, we have positive feedback around the new models that are very well perceived.

*** What is the spirit of ULYSSE NARDIN for 2018?**

- The new communication strategy is all about achieving the momentum by disruptive and sometimes provocative elements. However, innovations and "know how" craftsmanship remains the core strength of the brand.

We are very positive when we hear our clients saying that they do not face problems when it comes to product quality. To innovate means you have to test the product before putting it in the market as you never have a second "first chance" to make a good impression. On the other hand, it is very risky to be number one in technology and concepts, as we use new materials that has never been used before in the watch industry and this requires big investment in terms of research and development.

*** How can we mix between luxury and technology in the watches sector?**

- For instance car industry is a good example of a solid mix between technology and luxury. Brands like Porsche, Ferrari, Lamborghini or Maserati are the best illustrators, which depending on the level and range that you're in, can deliver both technology and luxury. The same thing applies on the watch industry.

*** What are you latest novelties?**

- The Freak Vision is a new timepiece which has been completely developed in house. It was inspired by original Freak concept that was launched in 2001 with mechanical winding movement. A lot of our clients were asking when we are going to make an automatic selfwinding. So we came up with the Freak Vision: a haute Horlogerie wonder incorporating the revolutionary innovations unveiled in the ULYSSE NARDIN InnoVision 2 Concept Watch.

Among the game-changers: a super-light silicium balance wheel with nickel mass elements and stabilizing micro-blades and a new case design made even thinner by a box-domed crystal. Time is still indicated in the "Freak" manner that sets the collection apart: by the baguette movement itself, a "Flying carousel" rotating around its own axis. Yet the design components are completely different. The new 3D carved upper bridge is inspired by a boat's hull. The new box-domed sapphire allows for a thinner middle and bezel. Finally, the entire case itself is new-horns, bezel, and the rubber on the side-making for a look that is much more open and generous. The platinum / titanium piece equipped with 50 hours power reserve is retailed for 95'000 Swiss Francs. We also have two unique pieces



Freak Coral Bay which design is completed by miniature painting. The animation is made of golden fibers that can be customized by desired color of the client. The price of such design is 108'000 Swiss Francs.

*** Did you launch anything new for the ladies?**

- We launched a new line called Classico Jade. It's about five irresistible queens of steel demurely sized in blue, grey or red, with swirling waves of diamonds on their glamorous mother-of-pearl dials.

In 2013, ULYSSE NARDIN launched Jade as a tribute to a revered gemstone that the royal court in China considered "crystallized magic" - the link between heaven and earth. Now, five years later, five new Jade ladies pay homage to an even more precious stone: the diamond. These exquisite Jades have a new round case shape and a new home in the Classic Collection. Graced with classic hour, minute and second hands powered by the collection's c, the self-winding and ever-reliable UN-815, the flagship editions fuse Haute Joaillerie techniques, time-honored craftsmanship and captivating feminine allure. The price of the steel piece is 6'900 Swiss Francs and the piece with set of diamonds is 9'900 Swiss Francs.

*** Are you satisfied from your presence in the Middle East?**

- Yes we are noticing the trend that in the Middle East we are getting more and more recognized by the local communities too. Of course UAE has been number one market because of its booming tourism and luxury lifestyle. Not far behind Saudi Arabia, Qatar & Kuwait that follows.

*** How do you evaluate your presence in the SIHH?**

- We are delighted to be part of this salon. Our clients supported our choice of moving to SIHH too. The feedback is only positive saying that this is the place for ULYSSE NARDIN.

*** What will be your marketing strategy for the Middle East in 2018?**

- We are really excited for 2018 communication strategy. As mentioned earlier, it is all about getting the momentum. To achieve this, ULYSSE NARDIN might take some unusual steps for the brand. Yet I believe this is for better. We are getting more dynamic, modern and closer to the end consumer. It is all about listening and serving their needs. Our strength lies in our product yet when it comes to marketing we didn't communicate it enough. In 2018, we are going to scream and shout how broad range of the products we have that can serve the needs of various consumer segments.

Assorted events will take place throughout the year in the region, digital appearance will be increased and public relations expects the boom. As our moto of the year #FreakMeOut states we are coming to blow everyone's mind!

*** Any last word?**

- We are very positive for 2018, we have fantastic models to be launched that was very well perceived by our clients. 360 degree marketing plan will support their launch. We also plan to decrease our points of sales to be more selective. On the same note, we are refreshing our looks to improve buying experience. To sum up in 2018 ULYSSE NARDIN is reinventing itself!



LEBEAU-COURALLY

SINCE 1865



PHASE DE LUNE A NEW CELESTIAL STAR IS BORN

LEBEAU-COURALLY PRESENTS ITS MOON PHASE COMPLICATION
WITH TWO WORLD PREMIERES IN ONE WATCH.

CASE: WHITE GOLD 43 MM Ø • MANUFACTURE CALIBRE LC0040
28,800 VIBRATIONS PER HOUR • POWER RESERVE MIN. 100 HOURS

DIAL: TRADITIONAL, HANDCRAFTED BLUE ENAMEL 'GRAND FEU'
MOON; TRADITIONAL, HANDCRAFTED ENAMEL 'GRAND FEU' • 'CLÉ DE FUSIL' WITH DOUBLE FUNCTION

DISCOVER PHASE DE LUNE
WWW.LEBEAU-COURALLY.COM



Laurent Perves (VACHERON CONSTANTIN):

“We have the longest continuous history in watchmaking but we always stay in tune with the time and offer contemporary products”

L Laurent Perves, Chief Marketing Officer at VACHERON CONSTANTIN evaluated the luxury sector these days as well as the Maison’s presence in the GCC and Middle East. He further talked about the characteristics that make VACHERON CONSTANTIN unique. Moreover, he gave our correspondent an idea about their recent novelties. Below is an account of the interview.

*** How do you evaluate the luxury sector these days?**

- It is a very interesting period for many reasons. Clients are more and more global, they travel a lot and thus have the opportunity to see many things, their tastes are evolving. On top of that, the presence of new technologies, digital and social platforms simplifies the access to luxury brands, to connect and engage with them. The new generation is extremely demanding on quality and value. VACHERON CONSTANTIN has a very interesting perspective for 2018. Clients want to learn more about fine watchmaking, craftsmanship, design process and heritage. This is an opportunity for us to share a lot, but also to conceive new creations and to keep combining tradition and modernity.

*** How do you evaluate your presence in the GCC and Middle East?**

- VACHERON CONSTANTIN has a long history of travelling and openness to the world. Today we are present in 86 countries. The Middle East is a key region for us with a huge enthusiasm for fine watchmaking.

We clearly notice a growing interest in authentic heritage timepieces, and a community of collectors including young collectors is evolving in this region. As a Maison for collectors and connoisseurs, we are always happy to see a new generation of amateurs coming to us to learn more about our savoir-faire & creations. Staying true to their values and identity, both VACHERON CONSTANTIN and the Middle East region strive to transmit the essence of their heritage and continue to build on their legacies while being inspired by their culture, tradition and open-mindedness. Keeping the Maison’s identity rooted in the modern world and continuously implementing the relevant in our timepieces enable us to stay in tune with the time and meet our customers’ expectations for contemporary products.

The Maison has developed very strongly in the Middle East since 2016. Driven by product innovations such as the astronomy theme and the

Overseas collection, we are convinced that we will be able to continue and even accelerate this trend in 2018.

*** What is the best market for VACHERON CONSTANTIN in the Middle East?**

- We are quite well represented across the entire region and we make sure to be present everywhere where there is demand for VACHERON CONSTANTIN.

*** What makes VACHERON CONSTANTIN special and different from other similar luxurious brands?**

- Our Maison has the longest continuous history in fine watchmaking with more than 260 years of activity. At the same time we always manage to stay in tune with the time and to offer contemporary products. A unique combination of tradition and modernity aligned with our heritage and values. Our specialties are complicated and highly refined timepieces. The initiated clients today expect an authentic story and a fair value. Our watches meet these demands.

*** What are you launching this year?**

- One of our main novelties is the Fiftysix Collection. Its name evokes the year 1956 – the date of the presentation of an iconic model: the reference 6073, which is the inspiration for this new collection. Its design expresses the particularly abundant creativity displayed by VACHERON CONSTANTIN during the 1950s. This timepiece is distinguished by its shape and notably its lugs, each representing a branch of the Maltese cross which has become the emblem of the Manufacture. The originality of reference 6073, as indeed of all 1950s VACHERON CONSTANTIN models, also stems from the contrast between the classicism of its dial and the bold design of its case. A watch that already weaves ties between respect for tradition and a taste for innovation.

This SIHH was also the opportunity for our Maison to unveil some remarkable pieces from the Traditionnelle collection – the Traditionnelle



tourbillon and the Traditionnelle complete calendar with precision moon phase, both available in platinum limited series and in pink gold versions, which reflect Geneva Haute Horlogerie tradition. This collection pays tribute to the craftsmanship and expertise passed on from generation to generation.

Overseas, the traveler’s collection welcomes two new models: Overseas dual time and Overseas ultra-thin perpetual calendar which features an incredible slim 18 carats 5N pink gold case measuring just 8.1 mm thick.

Finally, a new Métiers d’Art collection with 5 pieces has been unveiled: Les Aérostiers. New creative horizons have been explored through the marvelous story of French skyborne adventurers. In addition to the delicate pounced ornament engraving technique, the dials are adorned with plique-à-jour enamel, a rare skill used for the first time by the Maison.

*** In your opinion, how luxury and technology can be mixed in watches?**

- We still do traditional and mechanical watches at VACHERON CONSTANTIN but when you look at the back of the movement, you’ll see high technology and hand finishing. We use traditional techniques to build a watch as well as new technologies in design and prototyping. In terms of communication new technologies are a complementary opportunity to share the Maison’s experience. Clients can see the collection on a print magazine, get the additional story behind the watch and the price information online and then go to the boutique for a real experience and exchange. The full level of care, attention and assistance that we provide at the point of sale and the interaction and engagement with our clients is an essential component of providing and sharing our passion and savoir-faire. There is no competition between digital and physical: online is an evolving complementary that allows to broaden the offer of experience and services to our customers.





GIRARD-PERREGAUX

HAUTE HORLOGERIE SUISSE DEPUIS 1791

الساعة NEO TOURBILLON ذات الهيكل ثلاثي القنطرات

الخالدة. كما ان جسم الساعة المقصّف الممشط بمظهر الحرير يتميز بخلوه من الأطر. بينما تطفو عرواتها المصقولة على جسم الساعة بشكل يخلق انحناء قوياً ومبكراً.

ويعدّ التصميم القائم على أساس معماري عنصراً بارزاً في عمل GIRARD-PERREGAUX. حيث تحمل الساعة NEO TOURBILLON ذات الهيكل ثلاثي القنطرات إشارة واضحة الى العناصر الوجدانية المميزة للتصميم الفني المبدع. إذ يهيمن عليها الياقوت بدلاً من التيتانيوم، بينما تم تصميم جسم الساعة بحيث يزيد من رؤية آلية الحركة، وهو نفسه يقوم على

مبدأ الشفافية. أما الكريستال المتواجد جهة الميناء، فهو من نوع الصندوق الزجاجي، مقوس ومحدب بشدة. وهو يبرز بشكل رأسي من جسم الساعة قبل تغيير الزاوية لتغطية قلب الساعة وكأنه قبة واقية. أيضاً فإن كريستال ظهر جسم الساعة محدب، وهذا يعني انه عند النظر من الجانب فإن الساعة NEO TOURBILLON ذات الهيكل ثلاثي القنطرات تبدو كقطاع من معدن رمادي بمظهر مطفاً يتم الوصول إليها من خلال إطار ممشط حريري محاط بإطارين من الياقوت. وفي مجال الهندسة المعمارية يشار الى ذلك بأنه بمثابة «سطح» التصميم. هذه الطبقة الفنية والمريئة تؤكد على الشفافية وتعكس روح التصميم فتكشف بذلك عن الشبكة الداخلية من التدعيمات التي تضفي قوة ومتانة وتجعلها كبنية مشيدة. وفي هذه الحالة، فإن سطح الياقوت يلعب دور البطولة في عالم صناعة الساعات، وكذلك أيضاً في متطلباتها التصميمية وقوتها في التعبير عن ذوق GIRARD-PERREGAUX المميز.

تعتبر الساعة NEO TOURBILLON ذات الهيكل ثلاثي القنطرات والمتسمة بالرفقة والخفة والإثارة بمثابة تعبير عصري عن البراعة التصميمية والتقنية لشركة GIRARD-PERREGAUX. إذ يُعد إلهامها المعماري بمثابة إشارة الى الجسور المعلقة ذات الكابلات، التي تشع البهجة في النفوس وبمناخ تجليات مذهلة لعبقريّة الإنسان. وتعتبر الساعة NEO TOURBILLON ذات الهيكل ثلاثي القنطرات بمثابة عمل هندسي فذ أنيق وممتد في الأمور المتعلقة بأهمية الفخامة، ويمثل هذا مد الجسور بين عالمين: صناعة الساعة الراقية، والذي تعتبر شركة GIRARD-PERREGAUX واحدة من أبرز ممثليه، والتصميم المعاصر.



انطون سعد داخل جناح GIRARD PERREGAUX

بإزاحتها الستار عن النسخة الهيكلية الأولى من نوعها للساعة NEO TOURBILLON ذات القنطرات الثلاث، تقدم شركة GIRARD-PERREGAUX عملاً جديداً في رحاب عالم التصميم الفاخر، فمن خلال إلقائها الضوء على الجاذبية، والكتلة والعتامة، فإن الساعة NEO TOURBILLON بهيكلها ثلاثي القنطرات تعزز بكل فخر واعتزاز نهج شركة GIRARD-PERREGAUX في ما يتعلق بالتصميم، صناعة الساعات والذوق الرفيع. وتزدان الساعة NEO TOURBILLON ذات الهيكل ثلاثي القنطرات بقنطرات رشيقة سوداء مستديرة بأناقة. وتحدد منحنياتها وقطاعاتها تصميم التأثير البصري وتدعم الهيكل الميكانيكي الممشوق بشكل بديع.

كما ان الكتل الرقيقة المعلقة تظهر بجلاء الشفافية الفائقة غير المتوقعة لهذا الكالبر المتطور. أما قنطرات كالبر الهيكل الممتدة على شكل كابلات فوق منحدر، فإنها بمثابة إشارة لتصميم نظرائها الخالدين المنتشرين في جميع أنحاء العالم.

تمثل الساعة NEO TOURBILLON ذات الهيكل الثلاثي القنطرات امتداداً طبيعياً للعديد من المقومات الرئيسية لعالم GIRARD-PERREGAUX. أولها براءة الاختراع عام ١٨٨٤ لتوربيون ثلاثي القنطرات يظهر على جانب الميناء، الطبقة الرئيسية السفلية بتصميم «القنطرات الذهبية الثلاث» والتوقيع الفريد لصناعة الساعات الراقية الخاصة بشركة GIRARD-PERREGAUX. أما الثانية، فتبدو جلية في إبداع الهيكل بهذا النوع من آلية الحركة، والتي لا تزال تستخدمها

شركة GIRARD-PERREGAUX منذ عام ١٩٩٨. أما المرحلة الثالثة فهي ميلاد الساعة NEO TOURBILLON ذات الهيكل ثلاثي القنطرات في عام ٢٠١٤. وهذه الأخيرة لم تكن مستقيمة، مسطحة أو من الذهب، ولكنها بدلاً من ذلك تبدو مقوسة، مشدودة، مستديرة، مثقبة وسوداء. وهذه الخصائص التقنية وتلك الملامح الجمالية جعلت منها تجسيدا حياً يحتذى به في عالم الساعات الفاخرة العصرية. وقد ساهمت هذه الدعائم الثلاث المميزة لهوية شركة GIRARD-PERREGAUX في فتح آفاق من التألق أمام الساعة NEO TOURBILLON ذات الهيكل ثلاثي القنطرات.

يتم تقديم هذا الموديل بجسم من التيتانيوم يبلغ قطره ٤٥ مم بارتفاع مقاس ١٥,٨٥ مم. وبفضل منحنياتها الممتدة والمناطق الكبيرة المصقولة، فإن هذا الدرع يشبه منصة مراقبة بانورامية تطل على عالم الساعات



NEO TOURBILLON



Dorothee Henrio (International Marketing Director - ROGER DUBUIS)

It is always important to come with new ideas & creativity when it comes to the experience of the clients

When in Genève, covering SIHH 2018, Al Bayan Magazine met Dorothee Henrio, International Marketing Director - ROGER DUBUIS. She evaluated the watches sector these days and gave us an idea about their recent novelties. She declared that Middle East is one of the key markets for Roger Dubuis stating that they are investing a lot of money in the research and development in a way to mix luxury and technology together.

Below is an account of the interview.

*** How do you evaluate the watches sector these days?**

- It is super exciting and particularly for **ROGER DUBUIS** which is in a very disruptive period with lots of happenings in terms of partnership with Lamborghini Squadra Corse and SIHH 2018 is a proof that we are very busy and the clients are very excited about all the limited edition which are coming out.

*** How important is the Middle East market for ROGER DUBUIS?**

- The Middle East is one of the key markets together with the US, China and Japan. It is a priority market for us and we believe we have the clientele of the Middle East who look for some very limited edition, striking, gold and daring pieces. It is also a very knowledgeable market, the clients are very much used to haute horlogerie and we are totally in this positioning offering to the clients lots of different experience. We have opened our boutique in Dubai mall two years ago and we will continue the project in the key region of Middle East. We are planning to expand more our distribution while staying very selective.

*** What are the recent novelties of ROGER DUBUIS?**

- **ROGER DUBUIS** dares to be rare once again and goes where others fear to tread by launching

colourful iteration of its iconic Excalibur line in conjunction with partners Perfect Fit Pirelli and Racing Mechanics Lamborghini Squadra Corse. Excalibur, the iconic and deliberately extravagant **ROGER DUBUIS** collection, is embedded in the DNA of the Maison. Time has an engine and it has Aventador S shape. Offering yet another example of highly complicated watchmaking inspired by the automotive world, the **ROGER DUBUIS X** Lamborghini Squadra Corse partnership roars to life in 2018 with the 45mm Excalibur Aventador Blue and the Excalibur Aventador S Pink Gold vying for pole position. The highly exclusive Excalibur Aventador S Blue is crafted from the same C-SMC carbon as that used on the actual Lamborghini cars.

Moreover, a fresh adrenaline rush is guaranteed in 2018, as the proudly unmistakable features and trademark colours of the Excalibur Spider Pirelli collection welcome the Excalibur Spider Skeleton Automatic Pirelli in sleek black titanium with a choice of deep blue or pristine white accents. In addition, we have the Velvet collection which owns exceptional charisma and cultivates the art of the extravagant.

*** Which sex is more demanded for ROGER DUBUIS?**

- Both, especially that the people are quite entrepreneur so they want something different. They



want to have a limited edition from **ROGER DUBUIS** because it is a piece of art more than anything and something which is very unique most of the time.

*** To what extent can luxury and technology be mixed together?**

- We are investing a lot of money in the research and development in order to develop the movement and the new material together with the straps like the C-SMC carbon that we are using this year. Therefore, technology is more about research and development. It is always important to come with new ideas & creativity when it comes to the experience of the clients.

Roger Dubuis Introduces Fast New Versions in Partnership with LAMBORGHINI & PIRELLI

If you had a need for speed, the booth of **Roger Dubuis** was the place to be during SIHH 2018! The brand that “dares to be rare” gears up for the 2018 launch of two new interpretations, completely dedicated to the partnerships that the brand has with both **LAMBORGHINI**, as well as **PIRELLI**, it introduced exciting new version of both the **Excalibur Spider Pirelli**, as well as the **Excalibur Aventador S**.

Excalibur Spider Pirelli:

The “perfect Fit” partnership between **Roger Dubuis** and car tyre legend Pirelli is rooted in the fact that exclusive service is a must for those seeking to make a lasting imprint on scorching tarmac.

In 2018, the unmistakable features and trademark colours of the **Excalibur Spider Pirelli** collection give way to sleek black titanium and white accents, reminiscent of the tarmac of which this iconic tyre company is king. On this special Pirelli edition of the best-selling model equipped with Calibre 820SQ, the fluted titanium black DLC skeletonised bezel is complemented by a crown over-moulded with white rubber and matching white stitching on the strap. This strap is manufactured from winning Pirelli motorsport tyre rubber, featuring the distinctive tread profile of the latter on the interior.



Excalibur Aventador S:

The **Excalibur Aventador S** also gets two very exciting new additions to its line-up, each with a very different personality! The **Excalibur Aventador S Blue** is everything you might expect from a high-performance car! Powered by the RD103SQ movement, with its distinct double balance wheels, it is crafted from C-SMC carbon, which **LAMBORGHINI** themselves use to craft their cars from. The blue accents in the watch and the strap are put in contrast with red hands, minute markers, and the outer ring of the dial. Combined they offer a vibrant explosion of color. This model is limited to 88 pieces.

The **Excalibur Aventador S Pink Gold** shows the more formal side of the watch. It is surprising how different materials actually completely change the look of the watch! For this version, of which only 28 will be made, **Roger Dubuis** fits a titanium container, which holds the movement, in a multi-layer carbon case, and a pink gold bezel, overmolded with black rubber. A few years ago this combination of materials would be unheard of, yet now they are used combined establishing a synergy, that gives a new dynamic to luxury watchmaking.





Rubaiyat

JEWELRY & WATCHES



Jameel Square, Jeddah - Tel: 012 66 00 595



Rubaiyat/JW



OFFICINE PANERAI

LUMINOR DUE 3 DAYS AUTOMATIC ACCIAIO – 45mm

LUMINOR DUE 3 DAYS GMT POWER RESERVE

AUTOMATIC ACCIAIO – 45mm

The **LUMINOR DUE** collection is enhanced by new models in which simplicity and sporty elegance are combined with the sophisticated technical solutions of the P.4001 and P.4002 automatic calibres, with date, second time zone and power reserve indicator.

With their sophisticated technology and their simple, minimalist lines, the new **LUMINOR DUE 3 Days Automatic** (PAM00943) and the **LUMINOR DUE 3 Days GMT Power Reserve Automatic** (PAM00944) are the perfect synthesis of historical and contemporary references. The two new models, created by the **Panerai** Manufacture in Neuchâtel, have the Luminor case 45 mm in diameter, a fascinating anthracite dial and the advanced technology of the P.4001 and P.4002 automatic calibres with which they are fitted.



OFFICINE PANERAI MENA TEAM



The **LUMINOR DUE** case of the two models, in AISI 316L stainless steel, includes in its thickness of a few millimetres the fascination of the history of every **Panerai** watch, with its clean lines and the characteristic bridge device which protects the winding crown. The anthracite dial, with small seconds counter and date, has the classic **Panerai** design and a satiné soleil finish which endows this very elegant watch with a decidedly sporty spirit. The sandwich structure of the dial, with its two superimposed discs containing the luminous beige substance of the hour markers, makes it extremely legible under all lighting conditions as well as in the dark.



Both the **LUMINOR DUE 3 Days Automatic** (PAM00943) and the **LUMINOR DUE 3 Days GMT Power Reserve Automatic** (PAM00944) have a power reserve indicator. In the first, it is circular and positioned on the back, while in the second, which is also fitted with the GMT function with am/pm indication, enabling the time in a second time zone to be read, it is on the dial at 5 o'clock. These two additional functions distinguish the P.4002 from the P.4001; both movements are automatic calibres with a power reserve of three days, and they can be admired through the sapphire crystal porthole in the back.

The new **LUMINOR DUE** watches are supplied with a brown alligator strap with contrasting beige stitching and they are water-resistant to 3 bar (a depth of about 30 metres).





Francois Henry Bennahmias (CEO - AUDEMARS PIGUET):

Our sales are spread across the globe and performing very well

Throughout the years, AUDEMARS PIGUET watchmakers have surpassed technical and theoretical boundaries to craft ever more demanding mechanisms. Each watch collection has its own distinct personality, eloquently testifying to time-honoured know-how as well as to impressive capacity of innovation. AUDEMARS PIGUET Watches are highly prestigious with innovative designs with the use of high quality materials and techniques.

To own a AUDEMARS PIGUET is to own a fine, mechanical timepiece made with great craftsmanship and finished to perfection.

In an interview, Mr. Francois Henry Bennahmias, CEO of AUDEMARS PIGUET claimed their good level of sales during 2017, highlighting that 2018 will be the year in which they will be testing the online sales strategy.

Below is the interview conducted.

* How do you evaluate your sales at 2017?

- Our sales are very well spread across the globe, so it is not like all the US, Hong Kong or Middle East but it is really everywhere and it's performing very well. We saw a lot of people coming to our boutiques which is very important because that's the real mirror of who you are and the way you look at yourself in the morning so more people trust the brand and enter AUDEMARS PIGUET flag.

* What is the reason behind that?

- It is not a perfect science, it is a mix of several things and touch points that make it happen, but you always have to be careful and put in mind that not because we've won six years in a row means that we will always win. So we have to go back to the gene, train harder, change the way you think but do not fall asleep. Moreover,

always start with a product our watches, we are pretty creative, we are introducing key novelties in 2018, credibility is flowing at AUDEMARS PIGUET and building relationships with the distributors and clients. All these touch points together make the success of the company.

* What are your plans for 2018?

- Hopefully 2018 will be a year in which we will keep doing what we've done in 2017, no major changes or crazy things but sure it will be better. I think by the end of the year we will start selling watches online focusing on a new world the "Internet" selling not the entire collection as to test how people react to see AUDEMARS PIGUET watches sold online. That will be a slight important change in AUDEMARS PIGUET World.

* Are you confident that the online sales will work out?

- The online approach will work not as an end but as a mean, we will use this online as a tool to get access to more people and to potentially deliver better experience. For example, in our store in New York City, we sell online over the phone and 50 percent of our sales are done by people who are not stepping a foot into our store. They call, order and ship their watches and that's sort of being online, but we will do the real online. Through the process of being online, we will come to you as AUDEMARS PIGUET and see the way you will operate for the delivery of the watch, the importation of the watch or the tax issues related to it, etc... so it is a learning process that we have to deal with and hopefully 2018 will be the test and 2019 will be the exposure.



AUDEMARS PIGUET KEEPS MOVING FORWARD

CELEBRATING 25 YEARS OF THE ROYAL OAK OFFSHORE

The Royal Oak Offshore collection appeared as a larger, more rugged sibling of the Royal Oak in 1993. Since then, it has won a solid global fan base and has become a platform for innovation, constantly evolving into many different versions.

To celebrate its 25th anniversary, Audemars Piguet is issuing a re-edition inspired by the 1993 model, incorporating all the knowledge and techniques of 2018 while remaining faithful to the timeless design of the original. This is accompanied by two new limited series of the Royal Oak Offshore Tourbillon Chronograph: one in stainless steel and one in 18-carat pink gold.

The rest of the collection has joined in the party spirit with a raft of new colours, features and details.



ROYAL OAK OFFSHORE SELFWINDING CHRONOGRAPH

The story of the Royal Oak Offshore since its launch in 1993 is an uninterrupted flow of new ideas in form, function and, above all, materials. More than 120 references of the 42 mm Royal Oak Offshore have been launched over the years in a range of materials including titanium, forged carbon, gold and platinum. The 2018 celebratory re-edition remains faithful to the original, with its stainless steel case, its blue rubber crown and pushpieces, the signature blue dial with "Petite Tapisserie" pattern and a steel bracelet with AP folding clasp. And safely within, the selfwinding 3126/3840 calibre that incorporates 25 years of horological upgrades and improvements.

ROYAL OAK OFFSHORE TOURBILLON CHRONOGRAPH

The Royal Oak Offshore collection strides into the future with two new series, each limited to 50 pieces, that reimagine the Royal Oak Offshore Tourbillon Chronograph. The 45 mm case – a first for the Royal Oak Offshore – gives these pieces a very robust feel. It houses a brand-new technical movement design that embodies Audemars Piguet's expertise and bold approach. Used previously in Royal Oak Offshore Tourbillon Chronographs, the movement has been entirely reimaged exclusively for the occasion. With a new architectural construction featuring sandblasted titanium bridges and satin-brushed chamfered edges, the movement looks as if it were suspended from the bezel.

The Royal Oak Offshore Tourbillon Chronograph is framed by the 18-carat pink gold case, glareproofed sapphire crystal and caseback, pink gold bezel, black ceramic screw-locked crown on and pushpieces, sandblasted pink gold push-piece guards, and is water resistant to 100m.





إدوارد أشكان (بوم إيه مرسيه BAUME & MERCIER):



استراتيجيتنا مبنية على التميز بالجودة والسعر التنافسي

تاريخ طويل وحافل يطبع علامة بوم إيه مرسيه للساعات السويسرية الفاخرة المعروفة بخبراتها وعراقتها. وهي تواكب حالياً متطلبات الشباب من خلال طرح تصاميم موجهة لهم خصيصاً.

مدير العلامة في الشرق الأوسط وشبه القارة الهندية إدوارد أشكان أشار الى تبدل واضح في الطلب على الساعات وتحوله الى الأقل سعراً نظراً لتبدل خيارات الزبائن وتوجهاتهم، وذكر باستراتيجية بوم إيه مرسيه المبنية على التميز بالجودة والسعر التنافسي، موضحاً أنها تابعة لمجموعة ريتشمونت المعروفة بتاريخها الحافل في عالم الساعات الفاخرة وصاحبة أكبر وأفضل مصنع ساعات في العالم، مؤكداً على صنع تصاميمها وحتى أجزاءها الحركية الأساسية في سويسرا مع استخدام الطرق التقليدية العريقة في الكثير من التصاميم، منطوقاً الى خصائص ساعة بوماتيك (BAUMATIC) الأربع.

تصاميم بوم إيه مرسيه يتم تصنيعها بالكامل في سويسرا، في حين ان العلامات الأخرى تستورد المواد وتجمعها في سويسرا. فضلاً عن انه وحتى الآن يتم استخدام الطرق التقليدية العريقة في الكثير من التصاميم، حيث ان بعض الخصائص تصنع يدوياً وتخضع للرقابة للتأكد من جودتها.

كما تحرص علامة بوم إيه مرسيه على جودة منتجاتها والتدقيق في كل تفصيل كونها تولي أهمية كبرى لتقديم تصاميم عالية الجودة والدقة للمستهلكين.

تصاميم تحاكي الشباب

■ ما هي أبرز التصاميم التي كشفت عنها خلال فعاليات معرض جنيف للساعات الفاخرة ٢٠١٨؟

– كشفت علامة بوم إيه مرسيه خلال هذا المعرض للمرة الأولى منذ تأسيسها عن تصنيع كامل الأجزاء الحركية الأساسية ضمن مصانعنا، أو ما يسمى MOVEMENT IN HOUSE وتتميز هذه الساعة التي أطلق عليها اسم بوماتيك (BAUMATIC) بأربع خصائص أبرزها أنها مضادة للمغناطيسية (ANTI – MAGNETIC). أما الميزة الثانية فتتمثل في استهلاك البطارية لمدة أطول، الى جانب ميزة الاستدامة، بحيث ان جميع أنواع الساعات تتطلب إعادة صيانة خلال مدة تراوح بين سنتين أو ثلاث، في حين ان ساعة بوماتيك (BAUMATIC) صالحة للاستخدام من دون إخضاعها للصيانة ما يزيد على خمس سنوات، وذلك نتيجة استخدام تقنيات جديدة في عملية التصنيع تتمثل في توفر أجزاء سليكونية داخل الساعة تضمن الاستدامة لفترات أطول. وهنا نؤكد ان ساعة أخرى تنافس ساعة بوماتيك (BAUMATIC) من حيث الخصائص والسعر التنافسي وسيكون تصميمها فريداً من نوعه بين التصاميم الأخرى التي سيتم إطلاقها.

الى ذلك، تحرص الشركة على طرح تصاميم تحاكي فئة الشباب نظراً الى تبدل مستهلكي الساعات خلال المرحلة الماضية مما دفعنا الى عقد شراكات مع شركات في قطاعات أخرى، وهذا العام قررنا توقيع شراكة مع «انديان موتورسايكل» (INDIAN MOTORCYCLE) الشركة الرائدة في عالم صناعة الدراجات النارية والتي تأسست عام ١٩٠١، وقرار هذه الشراكة يعود الى تمتع الشركتين بالميزات نفسها على صعيد التنافسية والتاريخ العريق. ■

■ كيف تقيمون وضع قطاع الساعات الفاخرة على مستوى منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا؟

– تمر المنطقة بطروف صعبة على مستويات عدة، تؤثر سلباً على إقتصادات دولها، لكن تبقى أسواق الخليج تتمتع بالقوة الكافية للتصدي لهذه الظروف، حيث تقدم الحكومات الخليجية الكثير من التسهيلات والدعم لمجمل القطاعات بهدف تفعيل حركة العجلة الإقتصادية.

أما بالنسبة الى قطاع صناعة الساعات فبدأنا مؤخراً العمل بحسب توجهات الزبائن نظراً الى تبدل نوعيتهم نتيجة الأوضاع الإقتصادية. ففي السابق كان الطلب واسعاً على الساعات الفاخرة ذات الأسعار الباهظة، أما الآن فبدأنا نلمس تبدلاً واضحاً في خيارات الزبائن برغم قدرتهم المالية على اقتناء الساعات الباهظة الثمن. ومهما يكن ترتكز استراتيجية علامة بوم إيه مرسيه المبنية على التميز بالجودة العالية والسعر التنافسي على تقديم ما يتلاءم مع توجهات السوق. فضلاً عن إظهار خبراتها وتميزها في فن تصميم الساعات، بالإضافة الى إدخال طابع الأنوثة الى التصاميم من خلال الألوان والخصائص وطريقة العرض. فضلاً عن أننا سنركز في استراتيجيتنا على تقديم منتجات تحاكي الفئات العمرية الشابة، بالإضافة الى طرح مجموعة من التصاميم ذات أسعار أدنى، مقارنة بالتصاميم الأخرى علامة بوم إيه مرسيه.

ريتشمونت: تاريخ حافل

■ تحقق مجموعة ريتشمونت نتائج جيدة مقارنة بمثيلاتها، ما هي في رأيكم أسباب هذا التفوق؟

– تتميز مجموعة ريتشمونت بتاريخها الحافل في عالم الساعات، فضلاً عن إمتلاكها الخبرات والمعرفة في قطاع تصنيع الساعات الفاخرة، بالإضافة الى وجود أكبر وأفضل المصانع في العالم التابعة للمجموعة، الى جانب قسم رائد ومتخصص في مجال الأبحاث والتطوير.

عراقة في التصنيع

■ في ظل وجود خيارات واسعة من الساعات وبأسعار متنوعة، ما الذي يجذب الزبائن لاختيار علامتكم؟

– تتميز علامتنا بتاريخها الطويل والحافل في قطاع صناعة الساعات الفاخرة والفريدة من نوعها منذ العام ١٨٢٠، الى جانب ان جميع





أداءً قوي ومرونة فائقة وتصميم أسر. فهي سيارة جاكوار الرياضية بكل
معنى الكلمة. تتميز جاكوار F-TYPE بمحرك i4 سعة 2.0 لتر بقوة 300
حصان، كما توفر أعلى مستويات التحكم على الطرقات. ناهيك عن تصميمها
وأدائها المعزز مما يضمن لك تجربة قيادة رياضية خالصة لا مثيل لها.

شركة محمد يوسف ناغي للسيارات
الرياض، جدة، الخبر، مكة، المدينة، القصيم. 800 119 0190

jaguar-saudi.com



The New Santos Watch de **CARTIER**

Determination, freedom, comfort: the myth of the **Santos de CARTIER** watch has been maintained throughout the successive decades since its creation in 1904 and goes way beyond the legend of Alberto Santos-Dumont.

In the age of engineering, at the dawn of the 20th century, its revolutionary design and usage echoed the spirit of speed and progress. Its distinctive aesthetic symbolised the modern era.

The new **Santos de CARTIER** watch stays true to this original philosophy by reflecting the innovative, everchanging spirit of its own age.

In updating this timepiece, the design studios focused on comfort, intelligent proportions and respect for the Santos aesthetic: The square shape remains unchanged. It echoes the refinement and symmetry of Parisian geometry of the era, as extolled in the four angular corners of the Eiffel Tower. In giving preference to straight lines, this transgressive shape represented a break with traditional rounded watch shapes.

Also unchanged are the eight screws on the bezel: this functional hardware is a miniature tribute to the proliferation of mechanical steel structures associated with a golden age of urban architecture. The design of the bezel has been updated to favour the synergy between the lines of the case and the strap. These sleeker lines accentuate the stylistic dynamic of the watch.

The watch is designed for a perfect fit on the wrist and has been precisely weighted and measured to optimise comfort and ergonomics.

The new **Santos de CARTIER** watch features an innovative strap in keeping with the spirit of our time. The new strap caters to modern lifestyles and ease of movement. Available in steel, gold, calfskin or alligator skin, all versions are interchangeable thanks to the Cartier QuickSwitch system (patent pending) hidden under the strap.

Thanks to the screw-down assembly design, the new **Santos de CARTIER** offers waterresistance up to 10 bar (~100 meters) with minimal case thickness.

The Santos de Cartier watch is proactive in its transformation: this watchmaking classic of the Maison perpetuates the spirit, style and hunger for progress of men who change the world, inspired by Alberto Santos-Dumont.



رئيس شركة **CARTIER**



PANTHERE DE CARTIER WATCH WATCHMAKING MEETS JEWELLERY!



For 2018 the **Panthere de CARTIER** watch adopts a generous range of feminine looks.

The bracelet, available in a double or triple loop, glints with lusty sensuality. Chain links in yellow gold, pink gold or white gold coil seductively around the wrist. Its flowing form is supple on the skin as the iconic style of the **Panthere de CARTIER** watch layers elegance upon elegance. The dainty square case with rounded corners and the intuitive design are quint essentially **CARTIER**. Diamond paving on the case, and on the bezel in selected pink gold and white gold versions, serves to maximise the visual appeal.

These bejewelled variations are complemented by renditions of the original **Panthere de CARTIER** watch in pink gold entirely paved with diamonds, yellow gold, pink gold and steel, and steel, their bezels paved with diamonds.

The CARTIER LIBRE COLLECTION

The **CARTIER LIBRE COLLECTION** was born of a desire to play with the Maison's signature watch shapes. They are stretched, shrunk and transformed into objects of fantasy with unbridled creative licence.

Center Libre appeals to the collection use, the figure of the watchmaking collector. Hitherto unseen shapes echo the Baignoire and Crash watches. Their proportions are disrupted, volumes accentuated and lines lengthened.

Seeking to disrupt the **CARTIER** repertoire, these are adventures in extravagance where precious materials and contrasting colours are breathtakingly feminine and minimalist in design.

The aesthetic that emerges is like no other. It defies categorisation. The **CARTIER** codes are present, whether visible or perceptible only to the eye of the authenticity. The result is radical, brazen, paradoxical, the tension between refinement and excess. Five limited -edition individually numbered jewellery watches meet a single definition. the immediately recognisable **CARTIER** signature.





Florian Brossard (GREUBEL FORSEY):

We are in the spirit of creation and our timepieces communicate by themselves

GREUBEL FORSEY creations have been honoured with many prizes and are presented each year at the Salon International de la Haute Horlogerie (SIHH) in Geneva. Al Bayan Magazine met **Florian Brossard**, Product & Communication Manager at **GREUBEL FORSEY** during SIHH 2018 and conducted this interview with him. Below is the Q & A.

* What did you launch new for this year?

- Each **GREUBEL FORSEY** timepiece is the result of a creative process, we really talk about completing the creative process. One of 2018's highlight creations is the "GMT Earth". **Robert Greubel & Stephen Forsey** wanted to give a full three-dimensional, 360° view of our planet, the Earth, all the way from the north to the south poles. To achieve this integral vision of the globe, we have a completely new architecture and movement. The unique case form, along with the dedicated lateral window, presents an extraordinary transparency to reveal the entire floating terrestrial globe. This required the use of a particular material, sapphire crystal, a skill which **GREUBEL FORSEY** has acquired through more than ten years of experience. If you look into the details, you can discover the different values of **GREUBEL FORSEY**. This unique perception materializes with engraved micro-texts appearing inside the sapphire crystal bezel, and also on the four plates around the case body.

The GMT Earth is equipped with our fast-rotating Tourbillon 24 Secondes, completing one full rotation in only 24 seconds, third fundamental invention **GREUBEL FORSEY**. It is possible to view three time zones simultaneously, adjustable to the nearest quarter of an hour. In addition, on the movement side of the timepiece, the 24 time zones with summer and winter time complete the universal time indicated by the globe. Rotating in real time, once per 24 hours, the globe offers a truly original intuitive display of world time as well as day / night indications.

In addition to the full time display provided by the globe, a synthetic sapphire crystal chapter ring displays hours, minutes and seconds of the local time. A dedicated GMT dial displays the 3rd time zone, which can be easily adjusted to the full hour using the GMT pusher.

Another creation that **Robert Greubel** and **Stephen Forsey** are very proud to share this year, is the **Differential d'Egalité** «This Timepiece embeds for the first time the 5th fundamental invention from **GREUBEL FORSEY**. This complication was developed within the framework of our EWT Laboratory (Experimental Watch Technology), where new working methods have been perfected to optimize the precision and stability of this Timepiece. The **Differential d'Egalité** allows a constant distribution from the energy of the barrel towards the regulating organ, so that the balance wheel keeps a stable amplitude during the entire 60 hours of power reserve.

This timepiece is equipped with a dead-beat seconds, which is also a first for **GREUBEL FORSEY**. The dead seconds display increases both the reading comfort and precise time setting. The

movement of this timepiece is equipped with a balance wheel stop and seconds reset activated by pulling the crown. This device is visible on the movement side with the heart cam and hammer. The inclined balance wheel ensures efficient performance in stabilized positions, so as to counter the effects of earth's gravity. This approach contributes to an excellent average timing rate, which is the hallmark of increased precision.

Now, I'm sure you understand the concept of creation, all of these elements work together magnificently to improve performances. The aesthetics, the "bienfaisance" and excellence of this timepiece is a perfect display of the **GREUBEL FORSEY**'s spirit.

We also present this year a new version of our Double Balancier in red gold with a black-anthracite dial.

This timepiece is enhanced with a black-anthracite gold dial and the figures, indexes, minute track, and the power reserve, are in "émail grand feu /champlevé". The heart of this Time piece is equipped with a unique mechanism that pushes the limits of chronometry. Double balance wheels optimize the performance in stabilized positions, while a Constant Spherical Differential generates a more stable amplitude. It is the sixth invention from **GREUBEL FORSEY** to improve chronometric performance, while the Constant Spherical Differential averages overall performance.

From an aesthetic point of view, this timepiece is both sober and complex. A wide opening solicits the admirer with the powerful three-dimensional architectural universe, almost a futuristic minia-



Differential d'Egalite

ture city, between the inclined balance wheels which defies gravity.

* In your opinion, how luxury and technology can be mixed in watches?

It is the osmosis between micro mechanical engineering and the absolute search for excellence of finish. In our field of creative watchmaking the two are totally inseparable, **GREUBEL FORSEY**'s "Applied Art" is demonstrative of the 21st century, marrying function with beauty. From a practical point of view, almost every single component of the timepiece is finished by hand and as such this is a true work of art on its own, while retaining a precise technical function.

For **Robert Greubel** and **Stephen Forsey** creative watchmaking is their true means of expression, in the architectural creation, in the authenticity of the approach, in the improvement of performance or in the search for excellence, this is what makes the particularity and exclusivity of **GREUBEL FORSEY**'S creations.

* How do you evaluate your presence in the Middle East?

- Since the beginning of the adventure, **Robert Greubel** and **Stephen Forsey** have developed partnerships with the finest watchmaking retailers, all over the world.

The Middle East is a major market for creations of "Exclusive Luxury", **GREUBEL FORSEY** has built a strong presence in this region with leading partners.

Collectors of fine watchmaking in the Middle East are made up of connoisseurs of fine mechanical watchmaking, passionate collectors and great art lovers. **GREUBEL FORSEY**'s Timepieces are highly appreciated for being authentic, creative and exclusive works, which is why we are constantly strengthening our presence in the Middle East through our partners but also through public and private events.



GMT Earth



HERMES celebrates its 40th anniversary from SIHH for the first time CEO of watch division at HERMES Laurent Dordet

40 years ago, exactly in 1978, Jean Louis Dumas at that time decided to settle HERMES in Switzerland to enter the watch business. Another ways in HERMES, we did it in the 1950's for the Siok accessory business. We settle the business where the expertise is because we want to understand and then to master it to clearly have immediately the best quality of conception of our products. So forty years ago, we settled HERMES in Switzerland & we used to be, if not the first brand, at least one of the first french brand non-watchmaker originally to settle there. For sure lot of improvements have been done since 40 years & specially over the last 15 years during which HERMES has been manufacturing and purchasing some suppliers of cases-dials investing into vaucher for movements. Just for you to be aware HERMES today in Switzerland is 300 people without vaucher which must be something like 170 people. You can see we are really talking about good number of people & we are so proud to say that when HERMES is saying swiss made, it is not 60.1 percent but 100 percent so we are very authentic in this topic as we are when we talk about made in France for the rest of our metier.

So, the first point is HERMES is ready Swiss Watch maker and the second point is the know-how which is not a goal in itself for HERMES, it is just the way to express more deeply & genuinely HERMES creativity. Once again I will refer to what Jean Louis Dumas said to the first CEO of HERMES 40 years ago: "Please don't work with watch designers" It was not arrogance at all, it was just cleverness if we come to that kind of business where you have giant company mastering the know-how since two hundred years and if we try to do the same as they are doing we are dead. So the only purpose of HERMES being in the business is to express with the same quality or at least we try to be at quality of the best brands a creativity that belongs to us & to nobody else. We follow our own path and this philosophy remains meaning that today when we look at the trends, we look at them but don't follow them & avoid what others are doing. What also makes us different is our conception of time which belongs to our origins.

For HERMES, time is not in majority quantitative, it is not a constraint. We try to measure & sequence within the best performance. Of course our watches are precise & the quality is here but what we want to express through our own watches is lightness, fantasy, humor & times. It is the kind of relationships we entertain with all our objects. We try to convey to our customers the same pleasure we have & the same fun we have into creating & developing them. For example in 1997 HERMES invented the double tour strap in leather, it is one of the stylistic invention that Hermes did at that time and that is now considered as a classic. You will see that this year will come with a double tour metal & I know all brands are proposing that also.



CEO OF HERMES خلال المحاضرة

HERMES

تقدم دار THE MAISON HERMES رؤية جديدة للوقت بمشاركتها في صالون جنيف لصناعة الساعات الراقية (SIHH).

إصدار جديد من دار HERMES لساعة Carré H

انطلاقاً من العام ٢٠١٠ تقدم الدار ساعة Carré H، ساعة مربعة الشكل من توقيع مارك بيرتينييه تتمتع بتصميم حديث ومصممة لتسهيل قراءة فورية للوقت. ها هي تعود اليوم في إصدار جديد: قام مارك بيرتينييه بتكبير العلبة ببضعة ملليمترات واختار اعتماد تأثيرات ضوئية على العلبة الفولاذية ذات لمسات نهائية مصقولة وميكروية، على الميناء بنمط الضفيرة بزواوية مستقيمة، وعلى العقارب والأرقام المتعددة الأوجه. إنه عمل ذو توازن مثالي يتلاعب بالضوء لإبراز وضوح التصميم بشكل متناغم. وأخيراً، تساهم طباعة الأرقام الحصرية - التي تستعمل الصفر - في توليد التوازن الجمالي الجديد لهذه الساعة.

ARCEAU CASAQUE

إصدارات HERMES الجديدة أبرزها مجموعة ARCEAU CASAQUE عرضت خلال صالون جنيف لصناعة الساعات

الراقية (SIHH).

عندما ابتكر هنري دورينييه ساعة ARCEAU عام ١٩٧٨، أعاد النظر في الرموز الجمالية للساعة المستديرة. رغباً في تحريرها من طابعها الكلاسيكي، أضاف إليها مشابك غير متوازنة يستوحي شكلها من الركاب.

بعد مضي أربعة عقود ها هي القصة نفسها تعود وتتواصل. فتصبح علبة ساعة ARCEAU CASAQUE دوامة خيول وميناؤها مساراً تطبع عليه الخطوط المنحنية التي تتركها آثار الحوافر على الرمل.

ويظهر على هذه الخلفية نمط ساعة CAVALE. تجمع تقنيات تنفيذ الميناء بين الطلاء بالمينا وتطبيق اللكر والطباعة. يتم أولاً حفر نخاريب في قاعدة الميناء. ثم يتم ملؤها باللكر. ويأتي نمط مطبوع شبيه بدعامات وخال من اللعية بإضافة اللسة النهائية الى هذه التركيبية التي لا

تخلو من الألوان. كونها زاهية، تذكرنا هذه الألوان بالقطع على شكل خيول من لعبة ألواح طفولتنا. صفراء، حمراء، خضراء،

زرقاء، أية منها ستفوز بلعبة السرعة ضد الوقت؟

تطلق دار HERMES ساعة ARCEAU POCKET MILLEFIORI

تفرض ساعة ARCEAU POCKET MILLEFIORI جاذبيتها المثيرة للاضطراب فيذكر ميناؤها من الكريستال بنمط حراشف التمساح. إنها لعبة التفاتة مع خلفية العلبة المكسوة بهذا الجلد الثمين. أهي وهم أو واقع؟

تستوحي هذه التقنية من ثقالات الورق التي كانت تستعمل في القرن التاسع عشر والتي كانت تصنعها شركة كريستال سان-لويس. يدمج اللون الأسود، كيمياء من المعادن ذات تركيبية سرية، بكريستال متأجج. بعد التقاطها عند مخارج الأفران، يتم تحويل

المادة المنصهرة الى قضبان من الكريستال بواسطة نفس صانع الزجاج. ويستخرج منها خيط متأجج يتم تقطيعه الى أجزاء عدة. ثم يتم تجميع هذه القضبان لكي تشكل النمط الترييني. حراشف حيوانية أو حراشف من الكريستال؟ يتوه الإدراك طوال مدة حياة قطعة

متوفرة بنسختين فقط.





MINKLADY
HOUSE OF FUR

BEIRUT | BADARO | SAMI EL SOLH BLVD | BLF BLDG | TEL: +961 1 380 263 | +961 3 713 216

 @MINKLADYFURBEIRUT  @MINKLADY_FUR_BEIRUT



Stéphane Belmont (JAEGER - LECOULTRE) We provide exciting products that are timeless

Since its creation, JAEGER - LECOULTRE has been delighting and surprising devotees of beautiful objects. In keeping with the inventive spirit initiated in 1833 by its founder Antoine LeCoultre, the artisans of the Manufacture combine their talents and expertise to create collections which have been at the forefront of watchmaking both technically and artistically: Reverso, Master, Rendez-Vous, Duomètre, Geophysic and Atmos. This rich legacy built by the Grande Maison over centuries serves as a constant source of inspiration in its ongoing pursuit of excellence. During SIHH 2018, Al Bayan Magazine met Stéphane Belmont, Maison Heritage & Rare Pieces Director – JAEGER - LECOULTRE who evaluated the watches sector these days, talked about the spirit of the brand and gave us an idea about the characteristics that make JAEGER - LECOULTRE special and unique from other similar brands. Below is an account of the interview.

* How do you evaluate the watches sector these days?

- In general, the watch sector is recovering from some difficulties, we feel that the market in 2018 is improving, but it is not increasing as it used to be in the past. So now it will be more challenging for the brands to gain some market share. The market will stabilize and the brands who have the right products, communication and philosophy might outperform all the brands that will carry on suffering. We can really feel that the business of JAEGER - LECOULTRE has started to catch up from East to West, so we are looking forward to have a good year especially that we are into classic products where we tend to suffer less than other brands.

* What makes JAEGER - LECOULTRE different and special from other similar brands?

- It is a brand which has developed over its history an expertise for watchmaking, design and creation. We never separated the mechanical movement and the design and very few brands combine both. At JAEGER - LECOULTRE, we always have all the skills to develop complications, exciting designs and to think of the watch as a whole when we develop any watch, the movement and the function are really part of the design. That full integration that we have in one single place helps all the people work together, interact and the result is that you can really feel the difference in the product.

If you look at the Polaris collection that we are launching this year, it is an interesting watch because it is using the JAEGER - LECOULTRE mechanical movement so you got something that nobody else has and a design which is inspired by historical piece Memovox Polaris with finishing of high level. All that at a price which is quite reasonable.

* In your opinion, is it easy to mix these days technology, heritage and luxury at the same time?

- Yes, of course. Today we use technology to improve what might have been impossible in the past so we do things in a way that the watch is



more reliable and works longer. We try to find the right balance between technology and handwork so most of what we do is made by hand because of the small quantities and things that cannot be done with a machine but when the machine can do it better than hand, at that time we will use it. Therefore, by combining and finding the right balance between the two worlds, we can make exciting watches at a fair price.

* What is the spirit of JAEGER - LECOULTRE?

- JAEGER is the designer and LECOULTRE is the watchmaker and the result is that all our products have a long history. The products are even better known than the brand. People would know the Reverso, Memovox or Atmos better than JAEGER - LECOULTRE so we've got products that are more famous than the brand and that makes them last overtime. Heritage is something that people appreciate because they see that those products you buy today will still be around in the future. It is kind of providing some exciting products that are timeless. Also, we manage to have clientele that is quite balance between men and women and that is something we are proud of.



من اليسار: DANA TARABISHI أمام جناح
JAEGER - LE COULTRE

The Brand New Jaeger-LeCoultre Polaris 2018 Collection

For this SIHH 2018, things are changing for Jaeger-LeCoultre with the introduction of the Polaris 2018 Collection... A sports watch collection, which is JLC all the way. The Jaeger-LeCoultre Polaris 2018 Collection, a complete range of watches, is a mix of contemporary and vintage.

Inspired by the iconic Memovox Polaris watch from 1968, Jaeger-LeCoultre has developed a new collection to jump back into the sports watch market, however in an elegant, restrained and, in fact, very JLC way. Not just a single homage to a historical reference, the new Jaeger-LeCoultre Polaris 2018 Collection takes the spirit of the Memovox Polaris and modernizes it to create a full range of timepieces: a three-hand automatic, a chronograph and a chronograph world time, as well as two models with a stronger vintage feel: the Jaeger-LeCoultre Polaris Date and the Jaeger-LeCoultre Polaris Memovox.

The idea of the Jaeger-LeCoultre Polaris 2018 Collection was to create a range of watches that is contemporary, sporty yet elegant, with a vintage touch.

The dial architecture of the Jaeger-LeCoultre Polaris 2018 Collection is distinctive, combining a mix of sunray (centre), graining (hour track) and opaline (inner bezel). The cases are also brand new, with proportions designed to a modern sports watch diameters range from 41mm to 44mm and a combination of brushed and polished surfaces, with sharp, plunging lugs and thin, rounded bezels. Something to note is that the cases are hand finished (both the satin surfaces and the polished accents) and are superb to contemplate in the metal. The multiple crowns, a signature of the collection, have been redesigned for better grip.

The Jaeger-LeCoultre Polaris 2018 Collection comprises five models, which will be available from April 2018.





PIAGET Unveils New Global Brand Campaign

During the annual Salon International de la Haute Horlogerie, **PIAGET** transformed the Country Club de Genève into a tropical sun-filled paradise for the launch of its new global brand campaign. **Piaget** International Brand Ambassador **Ryan Reynolds** was joined by Friends of the Maison Coco Rocha, Barbara Palvin, Shanina Shaik and Joel Dicker for an evening inspired by the **PIAGET** universe captured by the iconic photographers Mert & Marcus. The new print and digital campaign brings to life **PIAGET**'s Sunny Side of Life philosophy, a celebration of life lived to the fullest under the sun in the island paradise of Ibiza. **PIAGET**'s watch and jewellery novelties at SIHH 2018 include:



Altiplano Ultimate Automatic, Possession & Extremely Lady Watches.

Defying the limits of feasibility, **PIAGET** provides a new demonstration of its supremacy in the field of ultra-thin watchmaking, stemming from the excellence of its two integrated Manufactures. **PIAGET** continues to display ingenious means of cultivating its heritage and is now reaffirming its passion for challenges and creativity to achieve technical feats. At a mere 4.30 mm thick, the **Altiplano Ultimate Automatic** expresses boldness and a constant quest for infinite slenderness, as well as for the elegance and refinement prized by **PIAGET**. It sets the crowning touch to 60 years of virtuosity in the field of ultra-thin horology. Engaged in an iconic dialogue, movement and case form an indivisible whole, featuring tolerances that have been pushed to their limits and setting a new record. The world's slimmest self-winding watch, highlighting the year 2017 which Piaget has dedicated to its iconic **Altiplano** collection, the **Altiplano Ultimate Automatic** embodies this pinnacle of contemporary elegance.

With its distinctive pairing of intricate gold work and a seductive oval dial, the **PIAGET Extremely Lady** harks back to the 1960s, a period of complete liberation when traditions were turned upside down. Captivating designs, unexpected textures and vivid colour contrasts put **PIAGET** at the heart of an unprecedented style revolution as it transformed its watches into exuberant works of art. Capturing the spirit of the era, the **Extremely Lady** watch has retained all of its sparkle with its unconventional oval stone dial and elaborate gold bracelet. An enduring **PIAGET** signature, this audaciously feminine creation has transcended time to become an icon of modernity and desirability.

Inspired by the iconic turning rings of **Possession**, **PIAGET** introduces a new collection of feminine watches in playful combinations of gold, diamonds, steel and ornamental stones with a rotating bezel and colourful interchangeable straps. **Possession** takes a walk on the Sunny Side of Life with vibrant coloured ornamental stone dials and a dazzling watch set on a precious woven gold chain cuff. Customized with colourful interchangeable straps or playfully stacked with matching gold **Possession** bangles, **Possession** opens up a realm of endless possibilities. A stylish companion that gives the independent and fearless woman more ways to express her style, her emotions and every unique facet of her personality.



JEAN MARC SHAMMAS



Altiplano Ultimate Automatic



PIAGET Extremely Lady



PIAGET جناح



Possession



RICHARD MILLE ساعة RM 53-01 توربيون بابلو ماك دونا: الساعة التي كسرت الأرقام القياسية!



محاضرة RICHARD MILLE بحضور لاعب البولو PABLO MAC DONOUGH

البولو هي رياضة الرجل الأنيق المحترم «جنتلمان» بكل معنى الكلمة، وهي اجتماع مثالي يضم الإنسان والحيوان، وفي تفاصيلها تكمن القوة والدقة والسرعة والصفاء. ومن جبتها تأتي ساعة RM 53-01 لتكون النتيجة الجديدة الضاربة بحضورها بفضل اللقاء المميز بين ريتشارد ميل وبابلو ماك دونا الذي يعتبر واحداً من أفضل لاعبي البولو في العالم. تتميز هذه الساعة بطابعها الرياضي والديناميكي، وتكشف عن حركة توربيون معلقة يمكن رؤيتها من خلال الزجاج المصنوعة من الكريستال السافيري المصفح غير المسبوق ذي الطبقات المتعددة والتي تشكل جزءاً من هيكل الساعة المصنوع من كربون TPT®، وهي عبارة عن تركيب مصفح من أجل هذه الرياضة بالذات لما تحتويه من مخاطر، كما تجسد بشكل مثالي طابع الرجولة.

ساعة سيمتكن واحد من أعظم أبطال البولو في العالم من ارتدائها على معصمه في خضم مباراة البولو، وتضم في حركتها ميكانيكية التوربيون التي لم تعد معجزة يصعب تحقيقها في مثل هكذا ساعة. استغرق الأمر سنوات من البحوث والدراسات حول كيف يمكن لساعة يد أن تقاوم وتصمد في مواجهة ضربات عنيفة، ولذلك تضافرت جهود الخبراء في هذا المجال من أجل تصميم ساعة RM 53-01 واضعين نصب أعينهم هدفاً يتمثل في جعل هذه الساعة قوية للغاية وفي نفس الوقت تكشف عن الحركة التي تقبع داخلها.

يقول ريتشارد ميل موضحاً في هذا الموضوع: «بالنظر الى ان بابلو قد تعرّض الى عدد كبير من الكسور خلال مسيرته المهنية، فقد طلبت من فرق العمل لدينا ان يأتوا بساعة قادرة على مواجهة الكثير من أنواع الصدمات التي يمكن ان تحدث خلال مباريات البولو، وبفس الوقت يجب ان تكون حركة هذه الساعة مرئية وواضحة للعيان».

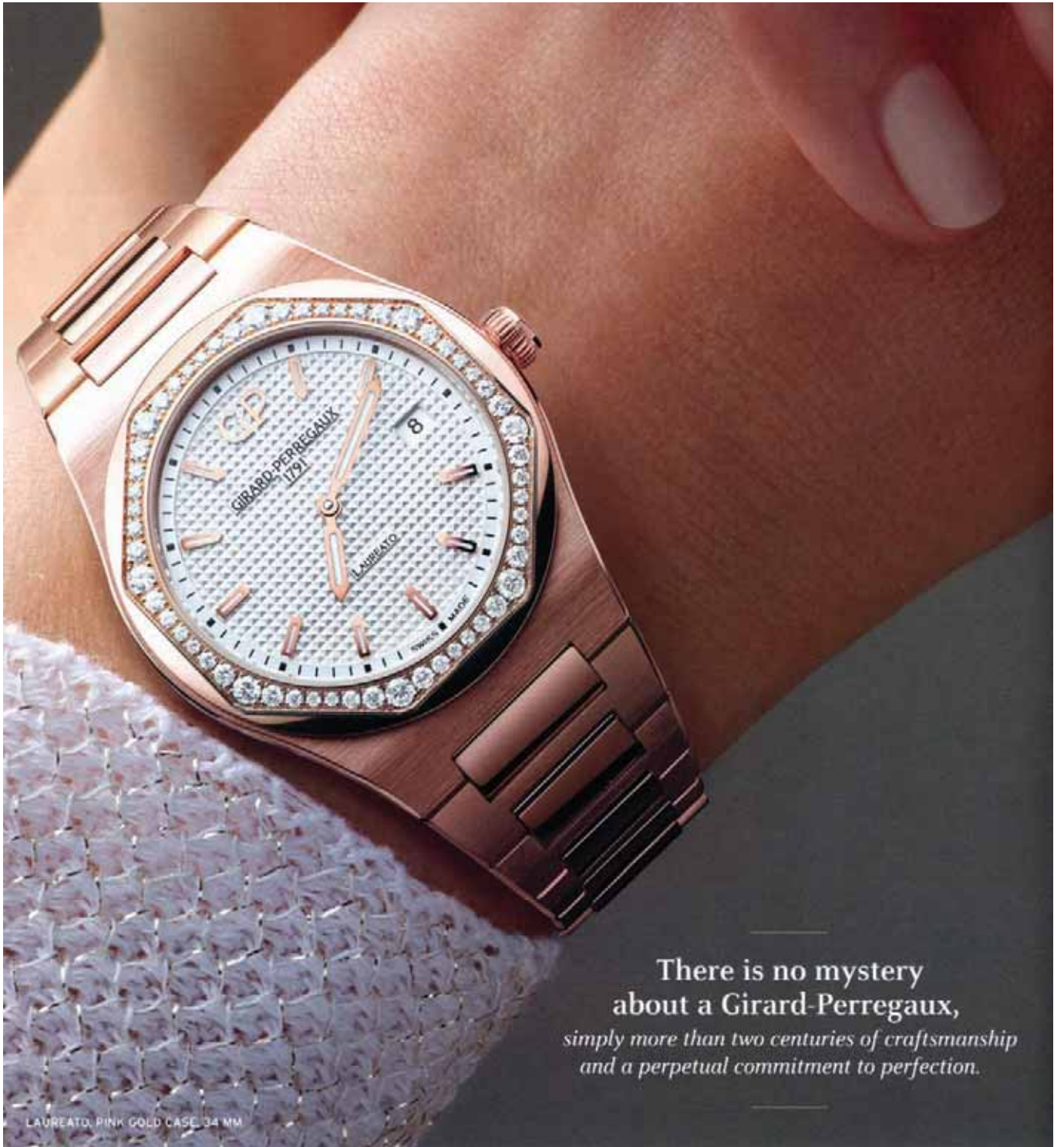
إن استخدام هذه الزجاج، التي تتشكل من صفيحتين من الكريستال السافيري تفصل بينهما طبقة رقيقة أو غشاء من البولي فينيل، يشكل سابقة في عالم صناعة الساعات فهي المرة الأولى على الإطلاق التي يحدث فيها ذلك. في مواجهة موجات الصدمة القوية الناتجة عن ضربة مطرقة البولو قد تتشقق هذه الزجاج ولكن من غير الممكن ان تتحطم، مما يحفظ حركة الساعة من التأثيرات الخارجية. لقد تم تسجيل هذه الزجاج المعالجة بطبقة مضادة للانعكاسات الضوئية والأشعة فوق البنفسجية كبراءة اختراع لريتشارد ميل وبالتالي حصرياً استخدامها.

يتشكل هيكل الساعة (القفص) من مادة الكربون TPT®، وتتخلله أثلام تعزز من سلامته الإنشائية،

ويتمتع بمتانة رائعة وبحماية تجعل منه غير قابل للتحطيم عملياً، كما يتميز بمقاومته الممتازة للشقوق الميكروية وللتمزق.

تحط الصفيحة المركزية، مثل العنكبوت في وسط شبكته، على اثنين من الكابلات الفولاذية المضفورة يبلغ قطرها مجرد ٢٧، مم. تشكل هذه الكابلات تركيباً ثلاثي الأبعاد من خلال تمريرها على ١٠ بكرات، ومشدودة بواسطة ٤ شدادات. إنها مسؤولة الساعاتي القيام بشد الكابلات من خلال تدوير برغي محدد يقع في مركز كل شداد، وبضمان توزيع متساو للتوتر، تضمن منظومة البكرات التوازن المثالي لكامل الميكانيكية. تساهم الحركة المعلقة واستخدام التيتانيوم صنف ٥ (في الصفيحة الأساسية المزدوجة وفي الجسور) في زيادة الصلابة وفي الوقت ذاته تضمن أداء سلساً لمنظومة العجلات بالإضافة الى الحماية من الصدمات. تطلق ساعة «RM 53-01 توربيون بابلو ماك دونا» بإصدار محدود من ٣٠ قطعة بالكربون TPT®.





There is no mystery
about a Girard-Perregaux,
*simply more than two centuries of craftsmanship
and a perpetual commitment to perfection.*

LAUREATO, PINK GOLD CASE, 34 MM

GP GIRARD-PERREGAUX

SWISS HAUTE HORLOGERIE SINCE 1791

ALFARDAN JEWELLERY  مجوهرات الفردان

الرياض: هاتف ١١٦٢ ٤٦٢ - جدة: هاتف ٠٧٤ ٦٦٤ - الخبر: هاتف ٠١٣-٨٤٩٤٤٠١
الموقع الإلكتروني www.alfardan.com | [@alfardanjewelleryksa](https://www.facebook.com/alfardanjewelleryksa)



Lady Arpels Planétarium Poetic Complications Watch: A feminine vision of the cosmos

Four years after unveiling the Midnight Planétarium watch, Van Cleef & Arpels is restyling this iconic creation, offering an original women's edition to enrich the universe of Poetic Astronomy. Distinguished both by refined aesthetics and its automatic movement, developed exclusively for the Maison, the Lady Arpels Planétarium watch illustrates the Sun and the closest planets: Mercury, Venus and finally Earth, along with its natural satellite, the Moon. Each heavenly body



moves at its actual speed, orbiting the dial in 88 days for Mercury, 224 days for Venus and 365 days for Earth. In a key innovation for this piece, the Moon itself rotates around the Earth in 29.5 days, performing a visible celestial ballet on the dial, day after day.

The choice of planets, imbued with feminine symbolism in the case of Venus and the Moon, goes hand in hand with craftsmanship to adapt the dimensions of the timepiece to a woman's wrist. The Lady Arpels case, 38mm in diameter and set with diamonds in the bezel and sides of the case, houses a movement redesigned for this smaller size, with an exclusive module developed in collaboration with Christiaan van der Klauw. The dial enriches the planetary spectacle with a shooting star in rhodium-plated gold, showing the time with poetic grace. On the back of the watch, two apertures display the day, month and year, all surrounded by an enchanting decor.

Two bracelets are available to suit any occasion: a blue glitter alligator strap to match the dial, and a bracelet entirely set with diamonds for a High Jewelry design.

The back of the case displays the same shades, recalling the celestial bodies in their respective materials on an aventurine disc. The journey continues in the center with the oscillating weight adorned with a precious depiction of the Moon. A turquoise circle embraces a crescent embellished with diamonds of varying diameters, set using the *serti neige* style technique. The final creation stirs the emotions offering both an immersion into the universe and the beauty of fine jewelry craftsmanship.

mechanical movement now illuminates the twelve signs of the Western Zodiac.

Cherished by the Maison ever since the first lucky medals created in the 1950s, the astrological theme here comes to life in twelve luminous dials: Aries, Taurus, Gemini, Cancer, Leo, Virgo, Libra, Scorpio, Sagittarius, Capricorn, Aquarius and Pisces.

The Midnight Zodiac Lumineux watches' spellbinding illumination has its origins in a phenomenon known as piezoelectricity.

Developed exclusively for Van Cleef & Arpels, the module incorporates a ceramic blade whose vibration enables electrical energy to be generated mechanically. This energy is then used to supply between four and six LEDs: at the press of a button, they backlight the dial's translucent enamel beads for about three seconds.

This feat of watchmaking is paralleled by the savoir-faire of Van Cleef & Arpels' Meyrin workshops, finely sculpted in white gold, the signs of the Zodiac stand out against a background in blue glitter enamel, evoking the heavenly vault. Within each constellation, several points are depicted by delicate enamel beads: shaped by hand and mounted on the dial, some of them light up like genuine stars.

A new addition to Van Cleef & Arpels: Midnight Heure d'Ici & Heure d'Ailleurs a Masculine range

The voyage between heaven and earth continues with the Midnight Heure d'Ici & Heure d'Ailleurs watch - a new addition to Van Cleef & Arpels masculine range. Equipped with the Maison's own dual time zone movement, it offers an understated and poetic interpretation of time, suspended between two horizons. Reading the hours becomes an invitation to travel, like a window open on the world.

With its new Midnight case, the Heure d'Ici & Heure d'Ailleurs watch revisits Van Cleef & Arpels' vision of masculine elegance. Its slender bezel and horns provide the frame for a generously proportioned dial. In a unique design, the case and hour markers - in satin-finished and polished pink gold - harmonize with the black of the dial,

embellished with a stamped sun motif. The pure lines complement an asymmetric decor, in which the cursive letters of the watch's name pay tribute to the poetry of words.

In an extra touch of refinement, a single crown is used both to wind the movement and to set the dual time zones and minutes.

Van Cleef & Arpels

Midnight Zodiac Lumineux: Precious constellations

With its invitation to live in harmony with the rhythm of the cosmos, Poetic Astronomy recreates the sparkle of the stars in a new series of twelve Midnight Zodiac Lumineux models, each equipped with an exclusive light-on-demand module. First developed in 2016 for the Midnight Nuit Lumineuse watch, this self-winding



Lady Arpels Planétarium



Heure d'Ici & Heure d'Ailleurs





مهير أتاميان (مدير عام أتاميان ATAMIAN):



من اليمين: مهير، جاك وباركليف أتاميان

نقدم مجموعة متنوعة من العلامات بأسعار تناسب وميزانيات مختلف الفئات

على هامش المعرض الدولي للساعات الفاخرة الذي جرت فعالياته في العاصمة السويسرية جنيف، اعتبر مدير عام أتاميان ATAMIAN مهير أتاميان زيادة حجم المبيعات التحدي الأكبر بالنسبة للعاملين في القطاع، وأشار الى توجه نحو التصاميم العصرية وذات الخصائص المتنوعة والأسعار التنافسية، موضحاً أن محال أتاميان تقدم مجموعة متنوعة من العلامات بأسعار تناسب وميزانيات مختلف الفئات الإجتماعية، مسلطاً الضوء على خدمة ما بعد البيع التي توفرها من خلال اختصاصيين متمرسين ومتخصصين في عمليات تصليح وصيانة الساعات على أنواعها.

تصاميم عصرية

■ كيف نقيمون وضع قطاع الساعات الفاخرة في لبنان خلال الفترة الحالية؟

– تأثر قطاع الساعات الفاخرة بالأوضاع السياسية والإقتصادية الراهنة أسوة بالقطاعات الأخرى، ونتيجة لأسباب عدة، منها غياب السياح وانخفاض أعداد المغتربين اللبنانيين الذين يقصدون لبنان، لكن هذا التأثير يبقى طفيفاً أمام التحدي الأكبر وهو صعوبة زيادة حجم المبيعات، ولكن يجب دائماً النظر بطريقة تفاؤلية للمستقبل. ■ نظراً لتواجدكم الدائم في المعارض الكبرى للساعات الفاخرة، كيف تصفون التوجه الجديد؟

– الملاحظ طرح تصاميم جديدة ومختلفة خلال المعارض التي تشارك فيها. بالإضافة الى ذلك بات من الصعب إطلاق تصاميم باهظة الثمن وبأرقام خيالية، لذا اضحى التوجه في المرحلة الأخيرة نحو التصاميم العصرية وذات الخصائص المتنوعة وبأسعار تنافسية تناسب وميزانيات مختلف الفئات الاجتماعية.

٢٣ مركز بيع

■ كم يبلغ عدد العلامات التي تمثلونها؟

– تضم محال أتاميان علامات تجارية مختلفة، إذ لدينا الساعات الفاخرة السويسرية الصنع، وفي الوقت نفسه نقدم مجموعة متنوعة من العلامات الأخرى بأسعار

الاجتماعية، الى جانب تصاميم تواكب صيحات الموضة. وهذه الأخيرة تراوح أسعارها بين ٢٠٠ و٣٠٠ دولار، ويصل عدد العلامات التجارية التي نمثلها ما يزيد على ٢٠ ماركة. ■ كم يبلغ عدد نقاط البيع الخاصة بكم؟

– يصل عدد نقاط البيع الى ما يقارب ٢٣ مركز بيع ونوزع منتجاتنا على المحال التي نتعامل معها، إضافة الى محال التجزئة خارج العاصمة بيروت حيث لا نملك محالاً وبالتالي نكون تواجدنا في معظم المناطق اللبنانية.

تطوير على مستوى خدمات ما بعد البيع

■ الى أي مدى تولون أهمية لخدمات ما بعد البيع؟

– هذا الموضوع مهم جداً وفي الوقت نفسه صعب خصوصاً في مجال الساعات الباهظة الثمن، ولكن كأتاميان استطعنا التميز بهذه الخدمة كوننا نرسل عدداً من تقنيينا الى سويسرا ليخضعوا للدورات اختصاص في عملية الصيانة مرات عديدة خلال العام، وفي بعض الأحيان يصعب علينا تصليح بعض أنواع الساعات فنرسلها الى سويسرا. ولدينا ما يقارب سبعة تقنيين متخصصين في عمليات الصيانة والتصليح خضعوا لبرامج تدريب لكن يلزمنا المزيد من التطوير على مستوى خدمات ما بعد البيع باعتباره تحدياً كبيراً بالنسبة الينا وتوخياً لإرضاء الزبائن عندما



■ يواجهون مشكلة ما. Baume-et-Mercier-Clifton-Baumatic



سيمون ج. تامر (تامر اخوان):

نعمتد برامج واستراتيجية عمل خاصة ببيع وتسويق علامات ساعاتنا



لاحظت رئيسة قسم التجارة في شركة تامر اخوان سيمون تامر وجود تصاميم فريدة من نوعها لساعات من علامات مختلفة في السوق تحاكي متطلبات فئة جديدة من الزبائن، وكشفت عن اعتماد برامج واستراتيجية عمل خاصة بالبيع والتسويق داخل الشركة، والاستعانة بمنصة رقمية في طريقة عرض وبيع الساعات، شاكية من «السوق السوداء» والمنافسة غير الشرعية في وقت لا تقوم الدولة بمعاكبة الفاعلين. والازمة الاقتصادية هي شبه شاملة ولقد طالت عدة دول في العالم وأثرت على قطاعات مختلفة، ولكن يبقى قطاع الساعات وعالمها الراقى متفانلاً للعام ٢٠١٨.

تصاميم فريدة من نوعها

■ كيف تقيمون وضع قطاع الساعات في المنطقة في ظل الظروف والتحديات القائمة؟

– كان للصعوبات والتحديات على الساحة اللبنانية تأثيرها الطفيف مقارنة بما هي عليه في الدول المحيطة. وفي ما يتعلق بالسوق السويسرية تشير الارقام الى تداعيات سلبية واضحة نتيجة الاوضاع الاقتصادية العالمية، إنعكست على حجم المبيعات، ولكن برغم كل هذه التطورات لا يزال الطلب في سوق الساعات مقبولاً ولا تزال هناك نظرة تفاؤلية للعام ٢٠١٨ ولا تزال سوق الساعات الفاخرة تشكل نقطة جذب للكثير من الأشخاص حول العالم، وتستمر هذه الصناعة بالتطور ومواكبة آخر منتجات التكنولوجيا والموضة.

■ هل طرح الوكلاء لهذا العام تصاميم جديدة ومميزة مقارنة بما كانوا يطرحونه خلال الأعوام الماضية؟

– لمسنا هذا العام وجود تصاميم فريدة من نوعها نتيجة أبحاث وتطورات أفضت الى طرح منتجات أكثر ابتكاراً، فضلاً عن ان التصاميم الجديدة حديثاً ضمت مزايا وخصائص جديدة لم تكن موجودة سابقاً،

بالإضافة الى إدخال مواد جديدة في عملية التصنيع كالتنوع في ألوان السيراميك والمعادن ومزيج منها أنتج ساعات ذات تصاميم مختلفة تماماً تحاكي فئة جديدة من الزبائن، وفي الوقت نفسه تمت المحافظة على المجموعات القديمة للمستهلكين الذين يحرصون على اختيار التصاميم الكلاسيكية.

منصة رقمية للعرض والبيع

■ هل تعتمدون إستراتيجية معينة على مستوى المبيعات؟

– بالتأكيد، نعمتد برامج

واستراتيجية عمل خاصة بالمبيعات والتسويق، فضلاً عن التواصل المباشر مع عملائنا وعلى مستوى الموارد البشرية في الشركة.

■ هل تشهدون إقبالاً واسعاً على التصاميم التي تحمل مزيجاً بين الكلاسيكية والخصائص التكنولوجية؟

– مما لا شك فيه ان التركيز على الخصائص التكنولوجية يزداد بوتيرة متسارعة نظراً لاهتمام العملاء باقتناء ساعات أكثر تطوراً بمميزات رقمية. بدورنا عمدنا الى تغيير طريقة عرض وبيع الساعات من خلال الاستعانة بمنصة رقمية عبر مواقع التواصل الإجتماعي.

منافسة غير شرعية

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهونها على مستوى السوق اللبنانية؟

– من أهم المشكلات التي نعانيها هي «السوق السوداء» حيث يتم إدخال بضائع بطريقة غير شرعية وبيعها في السوق من دون وجود وكلاء مرخصين لها، ما يخلق منافسة غير شرعية في الأسعار بسبب عدم خضوع البضائع المستوردة للرسوم الجمركية. فضلاً عن أن «السوق السوداء» تؤثر على الزبائن كما على الوكلاء، حيث أن الزبون يحصل على كفالة تكون مزورة أحياناً أو تكون الساعة تتضمن عيباً داخلياً لا يمكن أن يتعرف عليه الزبون بسهولة لكي يتم اكتشافه في حال تم فحص الساعة من قبل مختصين.

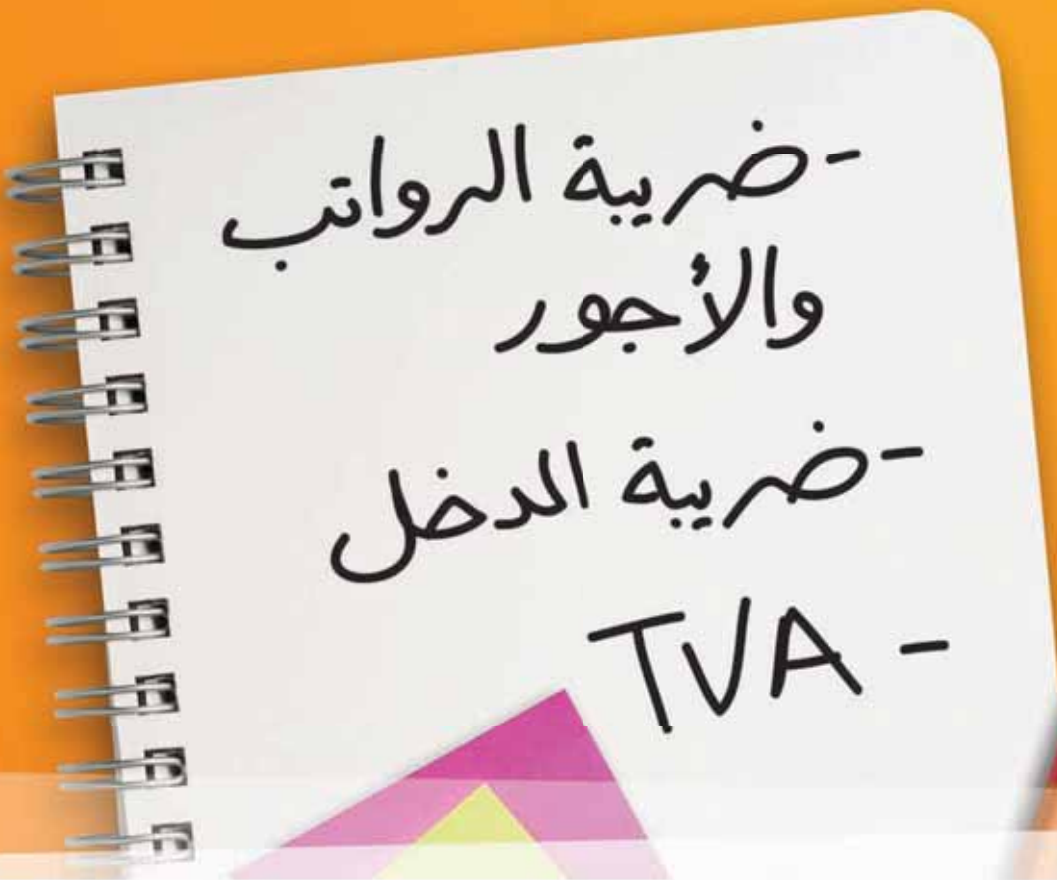
كما ان الدولة اللبنانية لا تقوم بأي خطوة للحد من هذه المضاربة ومعاكبة الفاعلين.

■ كيف تقيمون نتائجكم للعام ٢٠١٧ مقارنة بالعام ٢٠١٦؟

– تمكنا بالرغم من الاوضاع الاقتصادية الصعبة في لبنان من تحقيق أرقام جيدة خلال العام ٢٠١٧ ونحن سعداء بهذه النتيجة. ■



طرّحت ONLINE? دفعاء حدّك



صار فيك تصرّح لوزارة المالية ONLINE
وتدفع حدّك عبر أكثر من 900 مركز OMT

☎ 01 391 000

افتتاح أعمال منتدى «متطلبات التعامل مع البنوك المراسلة» في الخرطوم توصية بضرورة تعزيز علاقاتها مع المصارف السودانية وتعميق تكامل مكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب في ما بينها



من اليمين: بدري الكاظم، فادي سليم الفقيه، عباس عباس ومعاوية الأمين



من اليمين: عوض عبدالله أبو شوك، مساعد عبد الكريم ووسام فتوح



من اليمين: هشام التهامي عبدالله سليمان، نور عبد السلام، د. أزهرى الطيب
الفكي أحمد، صادق الشيخ، أسامة الفاضل ابراهيم، عوض بابكر محمود أحمد
وسليمان شمي محمد



من اليمين: يوسف أحمد التني، محمد شوقي إسماعيل، وائل رفيق وخالد سابق

تغطية: كريستينا مراد

عقد اتحاد المصارف العربية، برعاية محافظ بنك السودان المركزي وبالتعاون مع اتحاد المصارف السوداني، منتدى «متطلبات التعامل مع البنوك المراسلة» في فندق «السلام روتانا الخرطوم» في السودان بين ١٩ و ٢٠ شباط (فبراير) الماضي. افتتح أعمال المنتدى الأمين العام لاتحاد المصارف العربية وسام حسن فتوح ومساعد المحافظ في قطاع المؤسسات المالية والنظم عوض عبدالله أبو شوك، ورئيس مجلس إدارة اتحاد المصارف السوداني مساعد محمد أحمد عبد الكريم، وبمشاركة أكثر من ٣٠٠ مشارك من ممثلي البعثات الدبلوماسية في السودان وقادة العمل المصرفي من مختلف المصارف السودانية، إضافة إلى وزارة الخارجية، وزارة التعاون الدولي، شركة الأنظمة المالية، الهيئة العربية للإستثمار والمصرف العربي للتنمية في أفريقيا. كما شاركت ٩ دول عربية شملت: السودان، مصر، لبنان، الأردن، البحرين، السعودية، قطر، سوريا، جيبوتي، وتحدث في أعمال المنتدى على مدار ٦ جلسات ١٧ متحدثاً من السودان ودول عربية عدة.



من اليمين: معاوية أحمد الأمين، عبد الحميد جميل، صلاح الردي
و.د. عدلي قندح

تجنب المخاطر التي تواجهها بعض البنوك العربية في إقامة علاقات مراسلة مصرفية مع البنوك الأجنبية، وتكوين لوبي مصرفي عربي لمواجهة ومنع قيام البنوك العالمية بقطع علاقاتها مع المصارف أو المؤسسات المالية العربية. كما وافق المشاركون على أهمية رفع مستوى الكوادر الفنية المصرفية في المصارف العربية عموماً بالقدر الذي يمكنها من التعامل مع متطلبات البنوك المراسلة المتجددة المتغيرة، إضافة إلى تضمين عمليات التصنيف المالي RATING تقارير تحوي معلومات عن مدى التزام المصارف بالإمتثال الضريبي وتمويل الإرهاب مما يعزز الثقة بينها وبين المصارف المراسلة، وضرورة مراجعة كافة القوانين والضوابط المصرفية لضمان قدرتها على التعامل مع المخاطر الناشئة.

وتناول المنتدى وأقع العلاقات المصرفية العربية مع المصارف المراسلة وانعكاساتها على القطاع المصرفي والمالي العربي، الدور المطلوب من المصارف العربية للحد من عمليات تجنب المخاطر، والتشريعات والمبادرات الدولية المتعلقة بعملية ضبط ظاهرة تجنب المخاطر، ومناقشة المخاطر عالية الكلفة والعقوبات المترتبة عليها ومتطلبات التعامل مع البنوك المراسلة، وتطبيق النهج القائم على المخاطر في إطار التعامل مع البنوك المراسلة.

وامتدت جلسات المنتدى على مدار يومين، أكد خلالها المشاركون أهمية العمل على تعزيز البرامج التي تهدف إلى تبادل الخبرات والخبراء من خلال تبني مبادرة عربية لتقديم المساعدة الفنية في مجال متطلبات التعامل مع البنوك المراسلة بهدف



من اليمين: د. سراج الدين عثمان مصطفى، فتح الرحمان والزين عمر الحادو



من اليمين: عبدالله نقداالله، أحمد مبارك سليم المصاورة، أمال قاسم أحمد، السفير عثمان أبو فاطمة، أحمد عثمان، د. محمد غياث شيخة وعمر عبد العزيز المير



جناح بنك المال المتحد



من اليمين: د. سراج الدين عثمان مصطفى، السفير عثمان أبو فاطمة ومجدوب جلي محمد



من اليمين: هاني حلمي، أبو عبيدة الحاج، تاج السر مصطفى، حسين عمر المفتي، مجدوب جلي محمد

الاتحاد لمكافحة التطرف والفكر الإرهابي بعقد فعاليات تهدف الى تعزيز وزيادة التمويل المتناهي الصغر وتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وعقد ١٥٠ دورة تدريبية لنشر الوعي لإعطاء انطباع جيد لدى المؤسسات الدولية، بالإضافة الى الشراكة بين القطاعين الخاص والعام.

وسام حسن فتوح (أمين عام اتحاد المصارف العربية):

هدفنا نشر الوعي وتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة

وكشف فتوح عن مواجهة القطاع المصرفي في المنطقة أخيراً لضغوط غير مبررة من جانب المؤسسات المصرفية العالمية والبنوك الكبرى للحد من حصولها على علاقات مع البنوك المراسلة.

ولفت فتوح الى ان المؤسسات المصرفية على مدى السنوات القليلة الماضية واجهت مستويات متزايدة من المتطلبات التنظيمية والإشرافية وبشكل خاص متطلبات غسل الأموال وتمويل الإرهاب وقانون FATCA وخصوصاً متطلبات مجموعة العمل (FATF).

كما وأوضح ان متطلبات البنوك المراسلة تتمثل في شقين الأول متعلق بالدولة، بحيث يجب على الدولة وضع القوانين والتشريعات المتعلقة بمكافحة غسل الاموال وتمويل الإرهاب.

والشق الثاني متعلق بالمصارف حيث على المصارف ان تتعامل مع البنوك المراسلة بناء على الثقة مع المصارف المراسلة والشفافية في التعامل معها، الى جانب السرعة في الرد في حال طلب المرسل استفساراً. وذكر فتوح بمبادرة



تكريم أحمد مبارك سليم المصاورة (بنك الجزيرة السوداني الأردني)



تكريم محمد شوقي إسماعيل (بنك قطر الوطني)



تكريم حسن عبد المحمود عثمان (بنك المال المتحد)



فريق عمل بنك الشمال الإسلامي، يظهر الثاني من اليمين: صلاح محمد عبد الرحيم علي



تكريم عوض طه حماد (البنك العربي)

من اليمين:
مختار
الشفاعي
وعبد القادر
محمد عبد
القادر



مساعد محمد أحمد عبد الكريم (رئيس مجلس إدارة اتحاد المصارف السوداني):

سياسات المركزي السوداني صمام الأمان لضمان سلامة القطاع المصرفي

من جهته، قال رئيس اتحاد المصارف السوداني مساعد محمد أحمد عبد الكريم ان السودان تمر بمرحلة تاريخية مهمة خصوصاً بعد رفع الحظر الإقتصادي بما يتطلب تهيئة الطريق لاستعادة المصارف السودانية علاقاتها كسابق عهدها والتوسع في شبكة المراسلين لتلبية الاحتياجات للتبادل التجاري، مشيراً للجهود المبذولة لتهيئة المناخ لجذب الاستثمارات لكافة القطاعات، بما فيها القطاع المصرفي الذي أثبت صموده أمام تحديات الحظر الإقتصادي. واعتبر عبد الكريم سياسات البنك المركزي صمام الأمان لضمان سلامة القطاع المصرفي.

عوض عبدالله أبو شوك (مساعد محافظ بنك السودان المركزي):

إزالة المعوقات للاستفادة من أنظمة الدفع والتسهيلات العربية وغير العربية

وأكد أبو شوك ان بنك السودان المركزي في فترة رفع الحظر الجزئي عن السودان أصدر حزمة من الضوابط التي تمكن من عودة العلاقات بين مصارفه والمؤسسات المصرفية العالمية لطبيعتها، هدفت الضوابط للمساعدة في تشجيع الصادرات السودانية لزيادة تنافسيتها وفتح أسواق جديدة بجانب تبسيط الإجراءات البنكية الخاصة بالصادر والوارد والسماح للمصدرين بكافة وسائل الدفع، وهدفت الإجراءات لتهيئة البيئة لدخول المستثمرين في مجال الإنتاج والصادر لتمكين المصارف السودانية للتعامل مع نظيراتها في العالم الخارجي، مبيناً ان الإجراءات شملت استكمال الوفاء بمتطلبات الامتثال المالي (فاتق).

وأشار أبو شوك الى ان البنك وضع ضوابط جديدة للمصارف السودانية عقب الرفع الجزئي للعقوبات الإقتصادية المفروضة على السودان.

وطالب أبو شوك خلال الجلسة الإفتتاحية للبنوك العربية بمساعدة السودان لتجاوز عقبات المراسلة وتعد باستيفاء كل البنوك السودانية للشرط والمتطلبات لتكون في مصاف المؤسسات المصرفية العالمية وبما يمكنها من استكمال التعامل مع المصارف العالمية.



صورة تذكارية للمشاركين

التوصيات

وصدرت التوصيات عن المنتدى وتتلخص في حث المصارف المراسلة على ضرورة تعزيز علاقاتها مع المصارف السودانية وتعميق تكامل مكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب في ما بينها نظراً لالتزام السودان بكل المتطلبات والمعايير الدولية ذات الصلة، وضرورة توفير معلومات كافية لدى البنوك المجيبة وتوحيد إجراءات ال KYOC وتسهيل تبادلها وحفظها إلكترونياً، بحيث تمكن من سرعة الاستجابة لمتطلبات البنوك المراسلة وتعزز الثقة المتبادلة وتحافظ على علاقات مراسلة جيدة ومستديمة، وتواصل الجهات الرقابية العربية مع مجموعة العمل المالي لتوضيح القواعد الدولية لتحديد عواقب تجنب المخاطر على الشمول والإستقرار الماليين في المنطقة العربية ومساعدة الدول المتضررة من هذه الظاهرة، إضافة الى تحديد القواعد الدولية لمكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب. وأكد البيان الختامي ضرورة تنسيق اتحاد المصارف العربية مع صندوق النقد العربي لاستكمال إنشاء نظام تسوية المدفوعات العربية البيئية، وطرح وسائل جديدة فعالة كبداية حال قيام بعض البنوك المراسلة الأجنبية بقطع علاقاتها مع البنوك العربية.

Over 100 Years of Serving Sudan



منذ عام
1913
SINCE



بنك الخرطوم
Bank of Khartoum
— YOU FIRST —



يوسف أحمد التني

(الرئيس التنفيذي لبنك المال المتحد (UNITED CAPITAL BANK)

نجحنا في توسيع قاعدة تعاملاتنا مع أكبر عدد ممكن من البنوك المراسلة

يقدم بنك المال المتحد خدماته للعملاء في السوق السودانية ويعدُّ أحد البنوك المتخصصة في تمويل الشركات والمشاريع الكبرى. ويتبنى البنك إستراتيجية هادفة لتعزيز مكانته ودوره في الاقتصاد السوداني من خلال تقديم الحلول المالية الإسلامية لتمويل المشروعات الاقتصادية المهمة ذات الطابع التنموي.

الرئيس التنفيذي وعضو مجلس الإدارة في البنك يوسف أحمد التني أسف لعدم تعامل بعض المصارف الخارجية مع مثيلاتها السودانية لوجود السودان ضمن قائمة الدول الراعية للإرهاب، وطمأن الى نجاح البنك في توسيع قاعدة تعاملاتنا مع أكبر عدد ممكن من البنوك المراسلة، مسلطاً الضوء على دور البنوك السودانية التمويلي لثلاثة قطاعات حيوية، كاشفاً عن قرب تقديم الخدمات المصرفية عبر الهواتف الذكية والعمل على تطبيق عملية أتمتة متكاملة داخل البنك، موضحاً أن نشاطه يتركز على تحقيق معدلات نمو مستدامة.

المتحد لعملائه، وما هي مشاريعكم الجديدة لعام ٢٠١٨

– يعمل البنك في مجال تمويل الشركات، ونحن حالياً بصدد دخول مجال تقديم الخدمات المصرفية عبر الهواتف الذكية (MOBILE BANKING) سواء على صعيد الدفع الإلكتروني أو الاطلاع على الحسابات، وقد تطلب ذلك منا توسيع قاعدة العملاء. فضلاً عن رغبتنا في إدخال الخدمات المصرفية الموجهة لقطاع التجزئة، وخلال العام ٢٠١٨ سنعمل على تطبيق عملية أتمتة متكاملة داخل المصرف، كما من المتوقع ان تحظى عملية الدفع عبر الهواتف الذكية بإقبال واسع من قبل العملاء، بحيث أن الذي منعنا من إدخال هذه التقنية في السابق هو الحظر الأميركي الذي كان يحول دون إمكانية الحصول على تطبيقات ذكية.

■ كيف تقيمون نتائج المصرف خلال العام ٢٠١٧

– بالرغم من الظروف الصعبة خلال الفترة الماضية إلا أننا حالياً نركز على تحقيق النمو المستدام، وذلك حسب توجيهات مجلس الإدارة للاهتمام بتحقيق استقرار في معدلات النمو ومساعدتنا تسير بشكل إيجابي في هذا الاتجاه. ■



نشاطنا الحالي يتركز على تحقيق معدلات نمو مستدامة



تمويل قطاع الزراعة بحكم وجود الأراضي الشاسعة والثروات يتبعها قطاع التعدين واستخراج الذهب الذي بدأ يكتسب شهرة في السودان، الى بقية المعادن الأخرى مثل اليورانيوم والألمنيوم وغيرها.

أما القطاع الثالث فهو قطاع الثروة الحيوانية حيث يتم العمل على تصدير المواشي الحية، ويشهد هذا القطاع الكثير من مجالات وفرص التطوير من خلال العمل على إنشاء مذابح للمواشي مجهزة وفق أعلى المعايير والمواصفات العالمية، مما يساهم في تصدير اللحوم عوضاً عن المواشي الحية وهذا من شأنه تحقيق قيمة مضافة لصادراتنا.

عملية أتمتة متكاملة

■ ما هي أبرز الخدمات التي يقدمها بنك المال

تحفظ البنوك المراسلة

■ ما هي أبرز التحديات التي يواجهها الجهاز المصرفي في السودان، وما هي الخطط المعتمدة لتخفيف وطأتها؟

– في اعتقادي ان التحدي الأكبر مرتبط بعودة التعامل بين المصارف السودانية والخارجية، فبالرغم من رفع الحظر الاقتصادي عن السودان إلا ان بعض المصارف في الخارج لا تزال تتحفظ في التعامل مع مصارفنا نظراً لوجود السودان ضمن قائمة الدول الراعية للإرهاب. ■ هل ظهرت أي بوادر إيجابية بعد رفع العقوبات عن السودان؟

– في السابق كانت هناك بعض البنوك الخارجية التي تتعامل مع السودان، إلا ان الحظر منعها من الاستمرار في ذلك، ولكن هذه البنوك حالياً مستعدة للتعامل مع السودان ولديها الرغبة في معاودة نشاطها، ونحن الآن بصدد العمل على توسعة قاعدة تعاملنا مع أكبر عدد من البنوك في الخارج.

تمويل قطاعات التعدين والزراعة والثروة الحيوانية

■ تمارس المصارف والمؤسسات المالية أعمالها في ظل ظروف صعبة، أين تكمن فرص ومجالات العمل في الوقت الراهن؟

– تركز البنوك العاملة في السودان على



United Capital Bank بنك العال المتحد

شركاء في التقدم
PARTNERS IN PROGRESS

مبنى رقم 411 - مربع 65 - شارع مأمون بحيري ، جنوب الساحة الخضراء ، الخرطوم ، ص.ب : 8210 العمارات - الخرطوم - السودان
تلفون : +00249183247700 فاكس : +00249183235000 سويفت CBSKSDKH Web site : www.bankalmal.net

من أهداف البنك :

- التعريف بالفرص الاستثمارية بالسودان والعمل على استغلالها ليستفيد منها المستثمر المحلي والإقليمي والدولي .
- تقديم الخدمات التمويلية والاستثمارية المتميزة للشركات الكبرى والمشروعات لمساعدتها على تحقيق أهدافها من الربح والنمو بما يساعد في زيادة نسبة مساهمة القطاعات المختلفة في الناتج المحلي الإجمالي وزيادة معدل النمو الاقتصادي للبلاد ككل .
- النهوض بالمجتمع من خلال المشاركة في مشاريع المسؤولية المجتمعية وتبنيه لبعض الفعاليات الثقافية والاجتماعية ليؤدي بذلك رسالة متكاملة لكل شرائح المجتمع

أهم إنجازات البنك :

- حقق البنك نمواً مضطرباً في الأصول من 194 مليون جنيه سوداني في نهاية عام 2006 إلى 2,159 مليون جنيه سوداني في نهاية عام 2016 بنسبة نمو قدرها 1,013% .
- قام البنك بتمويل العديد من المشروعات التنموية والاجتماعية الهامة في البلاد نذكر منها على سبيل المثال تشييد المدارس وحفر الآبار في كردفان و تمويل مشاريع الكهرباء والسدود وصناعة الاسمنت و السكر و صادر الصمغ العربي و اللحوم و المواشي و استيراد السلع الإستراتيجية بالإضافة إلى تمويل الاحتياجات التشغيلية للعديد من الشركات الكبرى في البلاد
- قام البنك بترتيب عملية تمويل مشترك (Syndicated Facility) لصالح شركة سكر النيل الأبيض بمشاركة بنوك سودانية وأجنبية لتوريد محطة عصير القصب (Process House) الذي يحول عصير القصب إلى حبيبات السكر بمبلغ 60 مليون يورو و تعتبر هذه العملية الأولى من نوعها في السودان من حيث الحجم ونوعية البنوك المشاركة (محلية وأجنبية) والفترة التمويلية طويلة المدى.
- تولى البنك إدارة محفظة تمويل زراعة و تجهيز القطن بالمشاريع الزراعية المروية بالسودان بدءاً من الموسم الزراعي 2013-2014 و حتى نهاية موسم 2016-2017 لزراعة حوالي 130 ألف فدان و يبلغ حجم المحفظة الحالية حوالي 930 مليون جنيه سوداني .



- حصول البنك على جائزة أفضل فريق لتمويل المشروعات في السودان من مجلة (Capital Finance International) التي تصدر في بريطانيا في العام 2015.
- منح البنك تصنيفاً ائتمانياً علي النطاق الوطني بدرجة الاستثمار (Investment Grade) من قبل الوكالة الإسلامية الدولية للتصنيف بالبحرين لعامي 2015 و 2016 على التوالي .
- حصول البنك على جائزة أفضل بنك في السودان من حيث تمويل الشركات الكبرى (Large Corporation Financing) من الاتحاد الدولي للمصرفيين العرب بالتعاون مع اتحاد المصارف العربية في العام 2017.



أرباحه الصافية ترتفع بنسبة ٤٧ في المئة في ٢٠١٧

د. أسامة محمد علي طمبل (بنك الجزيرة السوداني الأردني - السودان):

نواصل تطبيق سياسة تحوط حذرة لدرء المخاطر الآنية والمستقبلية مع المحافظة على موقعنا المالي القوي

حقق بنك الجزيرة السوداني الأردني طفرة نوعية على مختلف مجالات وأصعدة العمل المصرفي الإدارية والفنية، كما وحقق نمواً مطرداً في نتائج أدائه العام بحيث ارتفعت أصوله بنسبة ٤٧ في المئة عام ٢٠١٧ وأرباحه الصافية بنسبة ٤٦ في المئة، متميزاً بكفاية رأسماله والتي وصلت الى ٣٤ في المئة.

ووفق نائب المدير العام الدكتور أسامة محمد علي طمبل فقد حقق أداءً متميزاً في تمويل الشركات والأفراد، ولفت الى تركيزه حالياً على زيادة استثماراته في برامج التقنية المصرفية على الإنترنت والهواتف النقالة، واستمراره في توسيع شبكة فروعها بإضافة ثلاثة جديدة، مؤكداً مواصلة تطبيق سياسة تحوط حذرة لدرء المخاطر الآنية والمستقبلية مع المحافظة على موقعه المالي القوي، عارضاً لتشكيلة واسعة من خدماته المصرفية المتمثلة ببرامجه الادخارية ومنتجاته التمويلية.

المصارف التجارية، بتشكيلة واسعة من الخدمات المصرفية مثل برنامج «أحابينا» وهو حساب إداري للاطفال، وكذلك برنامج «رواتب» وأيضاً المنتجات التمويلية لقطاعي الشركات والأفراد، بالإضافة لباقات تمويل الأعمال الصغيرة عبر برامج خاصة ومميزة (وسائل، أرزاق، إعمار، إبداع، يشفين، فلاح) وبرامج تمويل الاعمال المتوسطة والافراد (ريح بالك، رحلاتي، نوابغ وبرنامج إقرأ).

نمو مطرد في نتائج الأداء العام

■ ما هي أبرز النتائج التي حققتها خلال العام ٢٠١٧؟

- سجل البنك طفرة نوعية في مختلف مجالات وأصعدة العمل المصرفي الادارية والفنية، من حيث تطوير أساليب وإجراءات العمل وتحديث الانظمة والبرامج التقنية كما أنه حقق نمواً مطرداً في نتائج الاداء للعام جاءت على النحو التالي:

ارتفاع الأصول بنسبة ٤٧ في المئة، والودائع المصرفية بنسبة ٥٢ في المئة، ومحفظة التمويل بنسبة ٧٢ في المئة، كما نمت محفظة الاستثمارات بنسبة ٤٦ في المئة، وارتفع اجمالي الدخل من الأنشطة الرئيسية بنسبة ٥٦ في المئة، بينما ارتفع صافي الأرباح بعد الضرائب والزكاة بنسبة ٤٦ في المئة، وقد حقق البنك كفاية في رأس المال في ٣١ كانون الأول (ديسمبر) ٢٠١٧ بلغت ٣٤ في المئة كما بلغت نسبة الكفاءة التشغيلية ٥٢ في المئة. ■



نركز على زيادة استثماراتنا في برامج التقنية المصرفية على الإنترنت والهواتف النقالة



عزز الميزانية والعجز التجاري وكذلك نسبة السيولة التي تقاوم شحها لعوامل عدة، مما أدى الى تدخل بنك السودان المركزي. هذا المناخ الصعب لا بد أن يؤثر سلباً على القطاع المصرفي الذي يعتبر المرأة العاكسة للظروف الاقتصادية، وبنك الجزيرة واجه كل هذه التحديات بإستراتيجية أتاحت له خفض وطأة هذه الظروف بحيث حد من تأثيرها على تطور نشاطه ومجالات عمله، وقد واصل البنك تطبيق سياسة تحوط حذرة لدرء المخاطر الآنية والمستقبلية مع المحافظة على موقعه المالي القوي. كما حرص البنك في ظل هذه الظروف على احترام كل المؤشرات الرقابية المعتمدة من السلطة الرقابية.

سلة خدمات

■ ما هي أهم الخدمات والمنتجات التي قدمتموها لعملائكم؟

- تميز بنك الجزيرة السوداني الأردني، بالإضافة الى الخدمات المصرفية التي تقدمها

تمايز في قطاعي الشركات والأفراد

■ تمارس المصارف والمؤسسات المالية أعمالها في ظل ظروف صعبة، أين ترون فرص ومجالات العمل في الوقت الراهن؟

- بالرغم من العمل في أجواء اتسمت بشدة المنافسة خلال العام ٢٠١٧، وفي ظل ظروف صعبة ومعقدة، إلا أن البنك حقق أداءً متميزاً في قطاعي الشركات والأفراد حيث ارتفعت محفظة التمويل بنسبة ٧٢ في المئة وفاز البنك بجائزة افضل بنك لتمويل قطاع الشركات في السودان عام ٢٠١٧، وهي جائزة ممنوحة من اتحاد المصارف العربية وتعتمد على درجات أداء متراكمة مقابل عدد من المعايير على المستوى الاقليمي والمحلي. وهذا ما شجع البنك على دعم مسيرته في هذا المجال.

كما يركز البنك حالياً على زيادة استثماراته في برامج التقنية المصرفية عبر الإنترنت والهواتف النقالة. ويستمر في تقديم خدمات عالية الجودة لعملائه. وسيواصل البنك إستراتيجيته في توسيع شبكة الفروع بإضافة ثلاثة فروع جديدة خلال العام ٢٠١٨ ليبلغ اجماليها ٢٠ فرعاً بإذن الله تعالى.

سياسة تحوط حذرة

■ ما هي أكثر التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟ وماهي خطتكم لتخفيف وطأتها؟

- اتسمت الشهور الاولى للعام ٢٠١٨ بتفاقم الصعوبات الاقتصادية وخصوصاً المؤشرات المتعلقة بسعر الصرف، التضخم، نسبة البطالة،



بنك الجزيرة السوداني الأردني
Al Jazeera Sudanese Jordanian Bank

معنا... تعاملك أخضر

جائزة التميز المصرفي 2017

جائزة التميز في تمويل قطاع الشركات 2017

جائزة المسؤولية المجتمعية 2017



عاماً بعد عام .. مسيرة التميز والنجاح مستمرة



الزين عمر الحادو

(مدير عام مصرف الادخار والتنمية الإجتماعية - السودان):

عاودنا علاقاتنا مع البنوك المراسلة وحققنا أهدافنا الإجتماعية والإقتصادية

يعد مصرف الادخار والتنمية الإجتماعية رائداً في عمليات التمويل الأصغر والتمويل ذي البعد الاجتماعي، بحيث بلغت قيمة تمويلاته الإجمالية ٢٤٩١ مليون جنيه.

مدير عام المصرف الزين عمر الحادو أكد معاودة علاقاته مع البنوك المراسلة في الخارج وتحقيق أهدافه الإجتماعية والإقتصادية ذات الإنعكاسات الإيجابية على مستوى معيشة السودانيين، وعرض لتمويلاته والفئات المستفيدة منها في المجتمع السوداني، مذكراً بمشاركة المصرف بسبع محافظ تمويلية بحجم ٣٧٢ مليون جنيه، لافتاً الى امتلاكه بنية تحتية تقنية متطورة تمكنه من مواكبة التطورات في مجال الخدمات المصرفية، منطوقاً الى الجوائز التي نالها من المراجع العليا.

الموبايل (MOBILE PAYMENT). كما حاز على عدد من الجوائز، حيث منح السيد النائب الأول لرئيس الجمهورية بكري حسن صالح مصرف الادخار والتنمية الاجتماعية جائزة المسؤولية الاجتماعية المقدمة من رئيس الجمهورية في كانون الثاني (يناير) عام ٢٠١٧. كما حصل المصرف خلال العام ٢٠١٧ على جائزة المصرف الأقوى في تنمية وتطوير الإقتصاد الإجتماعي من الإتحاد الدولي للمصرفيين العرب، ومُنح المصرف أيضاً جائزة المسؤولية الاجتماعية على مستوى المصارف الإسلامية من الشبكة الإقليمية للمسؤولية الاجتماعية في مملكة البحرين عام ٢٠١٧.

٢٤٩١ مليون جنيه التمويل الكلي

■ ما هي أبرز إنجازات المصرف خلال العام ٢٠١٧؟

– يؤدي مصرف الادخار والتنمية الاجتماعية دوراً مهماً في قطاع التمويل الأصغر حيث بلغ حجم هذه التمويلات حوالى ٨٠٢ مليون جنيه، ونجح المصرف في زيادة رأسماله بنسبة ٥٠ في المئة. كما بلغ حجم الودائع المصرفية ٤٦٧٨ مليون جنيه بمعدل أداء ١٢٦ في المئة ومعدل نمو قدره ٧٥ في المئة، مقارنة بالفترة نفسها من العام السابق، الأمر الذي مكن المصرف من تنفيذ خطته في التمويل الأصغر والتمويل ذي البعد الاجتماعي محققاً أهدافه الإجتماعية والإقتصادية. في حين بلغ حجم التمويل الكلي المنفذ ٢٤٩١ مليون جنيه بمعدل أداء ١٤٣ في المئة. ■



ندير سبع محافظ

ذات بعد اجتماعي

بحجم ٣٧٢ مليون جنيه



حتى كانون الأول (ديسمبر) ٤٨٧٧ مستفيداً من الطلاب وذوي الإعاقة والمرأة الريفية والنساء الفقيرات بالتعاون مع وزارة الضمان والتنمية الاجتماعية والصندوق القومي لرعاية الطلاب ليصبح إجمالي القروض الممنوحة ٦٥ مليون جنيه استفاد منه عدد كبير من السودانيين، هذا الى جانب استمرار المصرف في توزيع ودفع الدعم الاجتماعي المباشر لعدد ضخم من الأسر بعد إدماجها في الجهاز المصرفي وتقديم الخدمات المصرفية والتسهيلات لها. فضلاً عن ان لمصرف الادخار والتنمية الاجتماعية مشاركة في المحافظ التمويلية حيث يدير ٧ محافظ ذات بعد إجتماعي بحجم قدره ٣٧٢ مليون جنيه ويساهم فيها بمبلغ ٦٩ مليوناً بنسبة ١٩ في المئة، منها ٢٤ مليوناً تمت المساهمة بها خلال العام الحالي لمحفظة السكن الإقتصادي، وبالتالي تصب هذه المحافظ في التنمية الاجتماعية والإقتصادية. من جهة أخرى يمتلك المصرف بنية تحتية تقنية متطورة تمكنه من مواكبة التطورات في مجال الخدمات المصرفية التقنية ويؤكد ذلك نيله ثقة بنك السودان المركزي على تطبيق نظام الدفع عبر

معاودة العلاقات مع البنوك المراسلة

■ ما هي أهم التحديات التي تواجهونها في السوق السودانية؟

– بعد رفع الحظر عن السودان والذي امتد لعشرين عاماً، عاود مصرف الادخار والتنمية الاجتماعية علاقاته مع البنوك المراسلة في الخارج. وخلال مشاركتنا في منتدى متطلبات التعامل مع البنوك المراسلة الذي نظمه إتحاد المصارف العربية خرج المنتدى بتوصيات مهمة، أبرزها تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة بهدف خلق فرص عمل للشباب وإبعادهم عن الإرهاب وأعمال تبييض الأموال.

بنية تحتية تقنية متطورة

■ ما هي أبرز نشاطات المصرف التي ساهمت في دعم الإقتصاد السوداني؟

– تحقق المشروعات الصغيرة والمتوسطة الحجم التي نقوم بتمويلها نتائج إقتصادية واجتماعية ايجابية انعكست إيجاباً على صعيد رفع مستوى المعيشة، فضلاً عن ان التمويل الأصغر ساهم في خفض معدلات البطالة بنسب مرتفعة كما ساهم أيضاً في زيادة الدخل القومي في البلاد.

من جهة أخرى، بلغ حجم التمويلات الموجهة لمشروعات البنية التحتية (زراعة – تعليم – صحة – كهرباء – مياه – خدمات) حوالى ٥٨٥ مليون جنيه ليصبح إجمالي التمويل الممنوح لهذه المشروعات ١٩٨٤ مليون جنيه. فضلاً عن ان للمصرف دوراً بارزاً على صعيد المسؤولية الاجتماعية إذ منح قروضاً حسنة بلغت ١٣ مليون جنيه خلال الفترة الممتدة من كانون الثاني (يناير)



In coordination with



32nd General Conference

“Digital transformation and the insurance industry in the Arab world”

Tunisia from 24th to 27th June 2018

Yasmine Hammamet



المؤتمر العام 32 للإتحاد العام العربي للتأمين

تحت شعار التحول الرقمي و حماية التأمين في الوطن العربي

تونس الحمامات من 24 إلى 27 جوان 2018



gaiftunis2018.com

حصة أسهم مجموعة عارف الإستثمارية في بنك المال المتحد تنتقل الى شركات سودانية طارق زين العابدين رئيساً لمجلس إدارة البنك الجديد ومنصور بطيش نائباً له



انعقدت الجمعية العمومية فوق العادية لبنك المال المتحد بغرض تعديل عضوية مجلس إدارة البنك بعد بيع مجموعة عارف الإستثمارية الكويتية نصيبها في البنك وخروج ممثلها من مجلس الإدارة. وذلك بعد بيع حصة أسهمها في البنك المقدرة بـ ٤٠ في المئة من جملة أنصبة ملاك بنك المال المتحد الى شركات سودانية

وهي شركة الاتجاهات المتعددة المحدودة، الشركة السودانية للإتصالات المحدودة (سوداتل) وشركة سين للتنمية المحدودة.

وبعد دخول الشركات المذكورة أصبح هيكل ملكية البنك على النحو الآتي: بنك بوبيان ٢١,٦٦ في المئة، فرنسبنك ٢٠ في المئة، شركة الاتجاهات المتعددة المحدودة ٢٠ في المئة، الشركة السودانية للإتصالات المحدودة (سوداتل) ١٠ في المئة، شركة سين للتنمية المحدودة ١٠ في المئة، الشركة المالية للإستثمار ٦,٢٥ في المئة، شركة الامتياز الإستثمارية ٥,٨٣ في المئة وآخرون ٦,٢٦ في المئة.

وتم تشكيل مجلس إدارة البنك الجديد وانتخاب رئيس المجلس وتكوين اللجان التابعة له، ومن المتوقع ان يمثل انضمام الملاك الجدد إضافة حقيقية للبنك لمواصلة مسيرته، ويرأس مجلس الإدارة طارق حمزة زين العابدين، ويتولى منصور قيصير بطيش منصب نائب رئيس مجلس الإدارة ويوسف أحمد النني منصب الرئيس التنفيذي.

وللمناسبة قال العابددين: «نحن في مجموعة سوداتل ننوع استثماراتنا لما لدينا من خبرة طويلة في تكنولوجيا الإتصالات خاصة في مجالات صيرفة الموبايل (MOBILE BANKING) والتجارة الألكترونية (e-commerce) وان دخولنا في بنك المال المتحد يعزز هذا الجانب ونحرص ان يكون هو البنك الأول من ناحية التقنية المصرفية حيث أنه وفقاً للدراسات ان عنصر التكنولوجيا يعمل على تخفيض المصروفات بنسبة ٦٠ في المئة وزيادة الأرباح بنسبة ٤٠ في المئة. أما رؤيتنا المستقبلية لبنك المال المتحد فهي تستند على تبني استراتيجية تهدف الى زيادة رأس مال البنك، تنوع وزيادة أصول البنك والاهتمام بجودتها والعمل على زيادة حجم ميزانية البنك الى مبلغ ١٠ مليارات جنيه سوداني».

وأوضح الرئيس التنفيذي لشركة الإتجاهات المتعددة وعضو مجلس إدارة البنك فرح ادريس احمد: «ان دخولنا في بنك المال المتحد ومجلس الإدارة سيخدم هدفين رئيسيين: التطوير والتوسع في التمويل المجتمعي بغرض ترقية الصادرات السودانية من السلع الزراعية والحيوانية، والإسهام في توفير السلع والمنتجات الاستراتيجية مثل القمح والجازولين وخلافه».

أما الرئيس التنفيذي وعضو مجلس الإدارة يوسف أحمد النني فأفاد بأن «دخول الشركات السودانية ضمن منظومة مساهمي بنك المال المتحد وعضوية مجلس الإدارة يعتبر إضافة كبيرة للبنك وبتيح الفرصة للشركات السودانية للمساهمة والمشاركة في تطوير القطاع المصرفي ودعم الإقتصاد القومي».

صلاح محمد عبد الرحيم علي مدير عام بنك الشمال الإسلامي - السودان:

وضعنا إستراتيجية تمتد للسنوات الخمس المقبلة وتتركز على الإنتشار وزيادة الحصة السوقية



يعمل بنك الشمال الإسلامي على الانتشار في الولايات والمناطق السودانية وزيادة حصته السوقية وإعادة تقديم نفسه بصورة وهوية جديدتين ومختلفتين.

مدير عام البنك صلاح محمد عبد الرحيم علي رأى ان السودان تعيش مرحلة تحدٍ لاستعادة الثقة في تعاملها مع العالم الخارجي، وشدد على ضرورة تغيير البنوك السودانية العديد من المفاهيم وبيئة العمل الداخلية مواكبة لطرق وأساليب العمل المصرفي في الأسواق الأخرى، مطمئناً الى ظهور بوادر ايجابية يتمثل بعضها بالتواصل مع البنوك المراسلة، مبرزاً تحدي استقرار سعر صرف الجنيه مقابل بقية العملات.

تحدي استعادة الثقة

■ تمارس المصارف والمؤسسات المالية أعمالها في ظل ظروف صعبة، أين ترون فرص ومجالات العمل في الوقت الراهن؟

– في الواقع تمر السودان بمرحلة تحدٍ كبير لاستعادة الثقة في تعاملها المصرفي مع العالم الخارجي، وهذا يوجب على البنوك السودانية تغيير العديد من المفاهيم وبيئة العمل الداخلية كي تواكب طرق وأساليب العمل المصرفي في الأسواق الأخرى، وأهمها المسائل المتعلقة بالإلتزام والمخاطر والأنظمة الفعالة، فضلاً عن الإطلاع على التحديات الأساسية التي تواجه الإقتصاد السوداني كي تكون قادرة على تجاوز المرحلة الصعبة التي تمر بها البلاد.

استراتيجية خمسية

■ هل ظهرت تأثيرات إيجابية بعد رفع العقوبات عن السودان؟

– بالتأكيد ظهرت بعض البوادر الإيجابية، وأهمها في المرحلة الأولى التواصل مع البنوك المراسلة، ومن ثم طرق التعامل مع هذه البنوك، بحيث ان التعاون معها يتطلب الكثير من المتطلبات، في حين ان جميع البنوك السودانية تعمل في هذا المجال. نتمنى في القريب العاجل تجاوز هذه التحديات.

استقرار سعر صرف الجنيه

■ ما هي أكثر التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟ وما هي خططكم للحد من وطأتها؟

– أهم التحديات الأمور المرتبطة بالوضع الداخلي ومنها إستقرار سعر الصرف الجنيه مقابل العملات، وفي رأيي ان هذا العامل من أكبر التحديات التي يواجهها النظام المصرفي السوداني، بحيث ان جميع عمليات التصدير مرتبطة بسعر صرف العملات الأجنبية، وبالتالي إستقرار العملة يساعد المزارعين والتجار على تصدير منتجاتهم بأسعار مقبولة تحقق لهم عوائد مربحة.

■ ما هي آخر مستجدات بنك الشمال الإسلامي؟

– يعد بنك الشمال الإسلامي من أعرق وأكبر البنوك في السودان ويتمتع بمحفظة كبيرة من الأعمال.

كما ان بنك الشمال الإسلامي مقبل على مرحلة جديدة، حيث وضعنا إستراتيجية تمتد للسنوات الخمس المقبلة وتتركز على الإنتشار وزيادة الحصة السوقية وإعادة تقديم البنك بصورة جديدة ومختلفة، من خلال تغيير الإسم والمنهجية بهدف مواكبة البنوك العالمية. ■



أيمن المجالي

بنك الجزيرة السوداني الأردني

إجمالي موجوداته ارتفع بنسبة ٤٧ في المئة في ٢٠١٧ بنك الجزيرة السوداني الأردني يرفع رأسماله الى ٢٠٠ مليون دولار

وافقت الجمعية العمومية غير العادية لبنك الجزيرة السوداني الأردني على زيادة رأسمال البنك المصرح به الى ٢٠٠ مليون دولار بعدما كان ١٠٠ مليون دولار مدفوعة بالكامل.

وقال رئيس مجلس إدارة البنك **أيمن المجالي**: «هذه الزيادة تهدف الى تعزيز المركز المالي للبنك ودعم قاعدته الرأسمالية، مما يعزّز قدرته التنافسية في السوق المصرفية ويساعده على أداء دوره في دفع عجلة التنمية ودعم الإقتصاد السوداني».

وقد أظهرت مؤشرات أداء البنك نمواً قوياً في كافة بنود الميزانية حيث ارتفع إجمالي الموجودات بنسبة ٤٧ في المئة عن العام السابق وارتفعت الودائع بنسبة ٦٨ في المئة والتمويل بنسبة ٧٢ في المئة وصافي الدخل بنسبة ٤٦ في المئة وحقوق الملكية ٣٩ في المئة وبلغت نسبة كفاية رأس المال ٣٤ في المئة في نهاية كانون الأول (ديسمبر) ٢٠١٧.

بعدما بلغ الدولار الأميركي ٣١,٥ جنيهاً الرئيس السوداني يطيح بمحافظ المركزي ويكلف بدر الدين القرشي بالمنصب



صدر عن الرئيس السوداني عمر البشير قرار أطاح بمحافظ البنك المركزي حازم عبد القادر، مع تدهور سعر صرف العملة المحلية وهيمنة السوق الموازية على التعاملات.

وعيّن البشير الخبير باللجنة الفنية لمجلس الخدمات المالية الإسلامية بدر الدين القرشي، خلفاً لعبد القادر.

وشهدت الفترة التي تسلم فيها عبد القادر منصب المحافظ والتي لم تتعد عاماً ونصف العام، تقلبات عنيفة للجنيه السوداني مقابل الدولار ووصل سعر الدولار في التعاملات غير الرسمية خلال عهده الى ٤٥ جنيهاً قبل ان يعود ويستقر عند مستوى ٣٠ جنيهاً.

ويأتي إعفاء محافظ المركزي ضمن حملة واسعة يقودها القصر الجمهوري وجهاز المخابرات والأمن الوطني لضبط الوضع الإقتصادي الى مستوى بلغ ٣١,٥ جنيهاً مقابل الدولار في وقت سابق.

مصرف الادخار والتنمية الاجتماعية
الأول في التمويل الأصغر - رائد الصيرفة الاجتماعية

الادخار يحصد العديد من الجوائز المحلية والاقليمية والدولية

الاستاذة / **مشاعر أحمد الأمين الدولب** وزيرة الرعاية والضمان الإ
اشمهند **عفني صالح سيد احمد** والي ولاية القضايف
تت
عبئة لتحقيق أهداف
ية الإجتما

الثاني الأول لرئيس الجمهورية يسلم نائب المدير العام جائزة الدولة في المسؤولية الاجتماعية

جائزة التقنية المصرفية البنا

جائزة التقنية المصرفية (II)

جائزة للمسؤولية المجتمعية والرفاه الاجتماعي - القاهرة

جائزة تطوير الائتمام الاجتماعي - بيروت

جائزة تطوير الائتمام الاجتماعي والتنمية - القاهرة

جائزة للمسؤولية الاجتماعية التزام البحرين

- 1- جائزتين من الفئة الرفيعة في التقنية المصرفية من رئاسة الجمهورية 2013 م
 - أ - جائزة استخدام تقنية المعلومات في تحصيل الكفاية الداخلية .
 - ب- جائزة إدارة البنى التحتية للمعلوماتية .
- 2- جائزة رئاسة الجمهورية في المسؤولية المجتمعية 2017م
- 3- جائزة الاتحاد الدولي للمصرفيين العرب في المسؤولية المجتمعية والرفاه الاجتماعي - القاهرة 2015م
- 4- جائزة الاتحاد الدولي للمصرفيين العرب في تطوير الاقتصاد الاجتماعي والتنمية - القاهرة 2016م
- 5- جائزة المصرف الاقوى من حيث المساهمة في الاقتصاد الاجتماعي - لبنان 2016م
- 6- جائزة المؤسسة المالية الملتزمة في المسؤولية الاجتماعية (التزام) البحرين 2017م

محمد موسى ادريس: بعد انفتاحها على الخليج وتركيا

قفزة هائلة حققتها شركات التأمين السودانية

٢٢٢ مليون دولار أميركي قيمة الأقساط المكتتبة سنة ٢٠١٧

أعلن محمد موسى ادريس مدير هيئة الإشراف على التأمين في السودان ان شركات التأمين السودانية حققت مجتمعة خلال العام ٢٠١٧ أقساط تأمين بلغ مجموعها ٤ مليارات جنيه سوداني أي ما يعادل ٢٢٢,٢ مليون دولار أميركي.

وهذا المبلغ ينطوي على قفزة نوعية حققتها شركات التأمين في السودان، بعد الانفتاح الذي جعلها تقترب من دول الخليج العربي وتركيا ودول أوروبية كانت تمتنع عن التعامل مع السودان في ما مضى. وهذا الانفتاح شجع المستثمرين العرب والأجانب على القدوم الى السودان وتنفيذ مشاريع زراعية وصناعية وتنموية فيه. والأقساط التي استوفتها شركات التأمين من تلك المشاريع هي التي أتاحت لسوق التأمين في السودان ان تحقق القفزة الاستثنائية العام الماضي. وسوف ننشر في عدتنا المقبل لائحة بالأقساط التي حققتها كل من شركات التأمين خلال العام ٢٠١٧. وكانت شركات التأمين السودانية قد حققت خلال العام ٢٠١٦ أقساطاً بلغ مجموعها ١٦٨ مليون دولار أميركي.



تماضر ابو القاسم

AL SALAMA



عبد الرحيم بلة

NILEIN



محمد عابدين بابكر

UNITED



عادل عز الدين السيد

SUDANESE



كمال جاد كريم

ISLAMIC



عبد المحسن سراج

SHIEKAN



محمد موسى ادريس

هيئة الإشراف على التأمين



محمد حسين ادريس

GENERAL



محمد البشير

SAVANNA



محسن حسين محمد

BLUE NILE



عبد الله عبد الله

JUBA



سمير قاسم

MIDDLE EAST



محمد ابراهيم بابكر

TAAWUNIYA



آدم احمد حسن

AL BARAKA

مساهمة الفروع في إجمالي الأقساط

(ألف دولار أميركي)

| ٢٠١٥ | ٢٠١٦ | |
|------|------|-------------------|
| (%) | (%) | |
| 49.1 | 58.7 | السيارات |
| 14.4 | 11.1 | الطبي والسفر |
| 11.7 | 9.6 | الحريق والطاقة |
| 8.4 | 6.2 | الحيواني والزراعي |
| 5.0 | 3.5 | البحري |
| 3.0 | 3.3 | الهندسي |
| 4.3 | 3.2 | الطيران |
| 3.1 | 2.5 | الحوادث المتنوعة |
| 0.8 | 1.8 | مخاطر التمويل |
| 0.2 | 0.1 | أخطار الحرب |
| 100 | 100 | المجموع |

| الشركة | إجمالي الأقساط | الأقساط المباشرة | الأقساط المباشرة |
|--------------------------|----------------|------------------|------------------|
| | ٢٠١٦ | ٢٠١٦ | ٢٠١٥ |
| SHIEKAN شيكان | 52.940 | 52.690 | 45.530 |
| ISLAMIC الإسلامية | 33.220 | 33.220 | 21.650 |
| SUDANESE السودانية | 13.630 | 13.620 | 5.530 |
| UNITED المتحدة | 10.500 | 10.360 | 6.000 |
| NILEIN النيلين | 9.980 | 9.930 | 4.910 |
| AL SALAMA السلامة | 9.660 | 9.660 | 6.240 |
| AL BARAKA البركة | 8.670 | 8.630 | 4.470 |
| TAAWUNIYA التعاونية | 7.950 | 7.780 | 5.160 |
| MIDDLE EAST الشرق الأوسط | 7.320 | 5.300 | 5.980 |
| JUBA جوبا | 5.410 | 4.370 | 4.050 |
| BLUE NILE النيل الأزرق | 5.160 | 5.160 | 3.540 |
| SAVANNA سافنا | 2.950 | 2.860 | 1.560 |
| GENERAL العامة | 410 | 370 | 150 |
| المجموع | 167.800 | 165.950 | 114.770 |

Best Takaful Company in Sudan The United Insurance Co. (Sudan) Ltd



شركة التأمينات المتحدة (سودان) المحدودة

THE UNITED INSURANCE CO. (SUDAN) LTD.



المقر الرئيسي: الطوابق الثامن، التاسع والعاشر - برج التأمينات المتحدة - تقاطع شارعي البرلمان والطيار مراد - الخرطوم
العنوان البريدي: ص.ب 318 - الرمز البريدي 11111 الخرطوم - السودان

التلفونات:

☎ **2980** - +249 183 720006 - +249 183 720004 - +249 183 720002 - +249 183 720001

فاكس:

+249 183 720008 - +249 183 720003

بريد الكتروني: info@unitedinsurance.ws

الموقع الالكتروني: www.unitedinsurance.ws

عادل عز الدين السيد (مدير عام الشركة السودانية للتأمين وإعادة التأمين المحدودة): على الشركات المحلية امتلاك قدرات استيعابية أكبر والتعاون في ما بينها لإنجاز العمليات داخليا



توفر الشركة السودانية للتأمين وإعادة التأمين المحدودة المنتجات والخدمات التأمينية المتنوعة والشاملة القادرة على تلبية احتياجات ورغبات الزبائن، مما أكسبها السمعة الطيبة والعلاقات الحسنة ذات الأثر الفعال في أوساط رجال الأعمال والمستثمرين والمؤسسات العامة والخاصة.

مدير عام الشركة عادل عز الدين السيد عرض للتحديات التي لا تزال السوق السودانية تعانيها على غير صعيد وتحديدًا في قطاع التأمين، ونفى ظهور أي بوادر ايجابية لرفع الحظر حتى الساعة، داعياً شركات التأمين المحلية الى امتلاك قدرات استيعابية أكبر والتعاون في ما بينها لإنجاز العمليات الداخلية في السودان، منوهاً بما قدمته شركات الإعادة الإفريقية من دعم، كاشفاً عن وضع خطة عمل جديدة قوامها زيادة عدد الفروع وبناء أبراج خاصة بالشركة وتعزيز أصولها، متمنياً إنشاء شركة إعادة تأمين تكافلية في السوق السودانية.

أولوية للموارد البشرية

■ ما هي استراتيجية العمل الموضوعة خلال العام ٢٠١٨؟

- ترتبط خطتنا المستقبلية بعملية الحصار، ففي حال تم رفع الحظر سنعتمد خطة عمل تتوافق والمرحلة الجديدة، لذا نحن في انتظار آخر المستجدات لإنهاء الحصار المفروض علينا.

■ تحتفل الشركة بمرور ٥٠ عاماً من النجاح والتألق ماذا تقولون بهذه المناسبة؟

- يعتبر التكامل والتعاون بين جميع العاملين في الشركة الركيزة الأساس لاستمرارها وتحقيقها النجاحات على مدار ٥٠ عاماً، فنحن نولي أولوية كبيرة للموارد البشرية ونستثمر فيها داخل الشركة من خلال إخضاع الكوادر لدورات تدريبية، بالإضافة الى اعتماد أنظمة تكنولوجيا المعلومات لإنجاز الأعمال، كما نتعامل مع الزبائن عبر استخدام شبكات الإنترنت.

■ إلام تتطلعون لخدمة سوق التأمين السودانية؟

- نتمنى إنشاء شركة إعادة تأمين تكافلية برأس مال ضخمة تتعامل على المستوى الاقليمي.

■ كلمة أخيرة؟

- نشكر مجلة «البيان الاقتصادية» على مواكبتها الدائمة لسوق التأمين في السودان فهي بلا منازع من المجالات الرائدة في طرح مختلف القضايا الاقتصادية. ■

ظل الحصار القائم تعاون مباشر مع شركات الإعادة الإفريقية التي تقدم لها كل الشكر والإمتنان للدعم الذي قدمته لنا والوقوف الى جانبنا.

تغطيات متنوعة

■ كيف تقيمون واقع قطاع التأمين في السودان؟
- يشهد قطاع التأمين في السودان نمواً ملحوظاً في ظل وعي المواطنين لأهمية التغطيات التأمينية. الى جانب التنوع في المنتجات والخدمات الجديدة كالتأمين الزراعي وتأمين الثروة الحيوانية وغيرها.

■ ما هي أبرز الخدمات التي تقدمها شركتكم؟
- تقدم الشركة السودانية للتأمين وإعادة التأمين المحدودة تغطيات متنوعة، منها التأمين الزراعي والحيواني وتأمين خطابات الضمان، بالإضافة الى التأمين الطبي الذي يشهد إقبالاً واسعاً في السوق المحلية فاق المتوقع. وبرغم الحصار المفروض علينا تسير الأمور بوتيرة منتظمة.

والياً نحن في صدد وضع خطة عمل جديدة تتمثل في زيادة عدد الفروع وبناء أبراج خاصة بالشركة وتعزيز أصولها.

■ كيف تقيمون نتائجكم للعام ٢٠١٧؟

- تسجل الشركة نتائج ايجابية في المرحلة الحالية وتعد أفضل من تلك المحققة سابقاً.

قدرات استيعابية أكبر

■ ما هي أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟

- نعاني تحديات كثيرة، من بينها الحصار الذي لا يزال قائماً على السودان والذي ينعكس سلباً على السوق بصورة عامة وقطاع التأمين بشكل خاص، الى جانب المشكلات المالية التي تعيق تطور الأعمال.

■ هل ظهرت أي تأثيرات ايجابية بعد رفع العقوبات عن السودان؟

- حتى الساعة لم نلمس أي تأثيرات ايجابية لرفع الحظر ولا تزال تعترضنا الكثير من العقبات بسبب العقوبات في تعاملاتنا مع معيدي التأمين وعدم دخول رؤوس الأموال الى سوقنا المحلية، ناهيك عن مشكلة المطالبات العامة وغيرها، إلا أننا برغم كل ذلك متفائلون بأن المرحلة المقبلة ستكون أكثر ايجابية.

■ تمارس شركات التأمين والإعادة الوساطة أعمالها في ظل أوضاع صعبة، أين ترون فرص ومجالات عمل هذه الشركات؟

- في ظل الحصار القائم يتوجب على شركات التأمين المحلية العمل على زيادة رؤوس أموالها لامتلاك قدرات استيعابية أكبر، والتعاون معاً لإنجاز العمليات الداخلية في السودان.

هذا وكان لشركات التأمين السودانية في

الشركة السودانية للتأمين واعدادة التأمين المحدودة

The Sudanese Insurance & Reinsurance Co. Ltd.



السيد : محمد جعفر قريش – رئيس مجلس الادارة



السيد : حسن السيد محمد – العضو المنتدب



السيد : عادل عزالدين السيد – المدير العام



* النشأة والتأسيس : تأسست الشركة في عام 1967 كشركة خاصة محدودة بموجب قانون الشركات لعام 1925 . لممارسة جميع انواع التأمين المباشر وكل ما هو داخل عرفا وعادة ضمن أى نوع من أنواع التأمين أو متفرع منه مثل تأمين السيارات والتأمين البحري والجوى وتأمين النقل البرى والتأمين الهندسى مقرونة بخدمات الضمانات التأمينية المختلفة والزراعى بشقيه النباتى والحيوانىوقد بلغت الشركة عامها الخمسين فى خواتيم العام 2017 محققة مستويات عالية من الانجازات والنجاح فى سوق التأمين واعدادة التأمين على المستويين المحلى والعالمى.

* رأس المال المصرح به : 10000000 جنيه سودانى

* رأس المال المدفوع : 5000000 جنيه سودانى

* استنادا لمخرجات الجمعية العمومية فوق العادة فى اغسطس 2016 بنص المادة 78 منة قانون الشركات لسنة 2015 صدر قرار برفع رأس المال الاسمى الى 50,000,000 جنيه سودانى

* تتكون قاعدة المساهمين فى الشركة السودانية للتأمين واعدادة التأمين المحدودة من مزيج متناسق من المؤسسات الخاصة والافراد ذوى الملاءة المالية والاقتصادية فى البلاد .

المقر الرئيسى

أمانة مجلس الادارة والرئاسة الخرطوم – تقاطع شارع الزبير باشا مع شارع سنكات – عمارة الشركة السودانية للتأمين.

Tel: +249 183 (777796 – 777797 – 770071– 771282 – 776863)

Fax: + 249 183 771820 – 743287 – P.O.Box 2332 Khartoum

www.sudinre.com - Email: info@sudinre.com

خمسون عاماً من العطاء المتواصل
في خدمة الإقتصاد الوطنى

Call center: 1314

مكتر فون فى كافة انواع التأمين
نحن لا نعلم القدر ولكن نجر الضرر

زهير حسن إبراهيم عيسى (شركة التأمينات المتحدة - السودان)؛

أبرز التحديات التي تواجه الشركات السودانية هي التحولات الكبيرة المنتظرة بعد اجازة القانون الجديد لجهاز الرقابة على التأمين

تنشط شركة التأمينات المتحدة (سودان) المحدودة في طرح منتجات تأمينية جديدة أحدثها التأمين الزراعي وتأمين الائتمان والمسؤوليات وتحقق إنجازات جمة على هذا الصعيد. كبير مساعدي المدير العام لشركة التأمينات المتحدة (سودان) المحدودة زهير حسن إبراهيم عيسى وفي مقابلة مع «البيان الإقتصادية» عرض للتحديات التي تعترض مسيرة شركات التأمين السودانية وأبرزها تحديات القانون الجديد المتضمن للعديد من المتطلبات الواجبة التطبيق بالنسبة للشركات، وذكر أيضاً بتحديات العقوبات الأميركية المفروضة على السودان والتي لم ترفع كلياً بعد والمتمثلة بتأخر رفع اسم السودان من قائمة الدول الداعمة للإرهاب، مسلطاً الضوء على مستجدات الشركة وأبرزها بناء برج خاص بها في مدينة الأبيض، وأجداً أنه من الصعب على الضامن الناجح اتخاذ القرارات الكبيرة حالياً نظراً للوضع الاستثنائي في البلاد، متمنياً أن تنجلي صورة الأوضاع خلال الفترة المقبلة.



من الافضل للضامن الناجح استقصاء المعلومات من مصادرها والتريث في اتخاذ القرارات المهمة نظراً لواقع الوضع الاستثنائي

المحلية في كل المجالات ومن اهمها زيادة الطاقات الاستيعابية ورفع المقدرات والدعم الفني والتدريب الذي تحتاجه الشركات المحلية. بالإضافة لما تقدم فهناك بعض التحديات الأخرى تتمثل في الآثار السالبة للقرارات الاقتصادية التي تزامنت مع الموازنة العامة للدولة للعام ٢٠١٨ وما صاحبها من لغز كثير ومن بينها رفع الدولار الجمركي وتدني سعر صرف الجنيه مع العملات الأجنبية، مما أثر سلباً على حركة الصادرات والواردات. ولمعالجة ذلك فقد قامت الدولة ببعض المعالجات الادارية والاقتصادية هدفت الى الحد من التضخم وذلك بمعالجة حركة الكتلة النقدية عن طريق بعض الاجراءات المتعلقة بالقطاع المصرفي مع التوجه نحو انظمة الدفع الالكتروني بديلاً للتعاملات النقدية. وتزامن ذلك مع بعض الاجراءات الامنية التي هدفت الى كبح جماح السوق الموازي للنقد الاجنبي، وقد تكلفت هذه الجهود بقدر معقول من النجاح نأمل ان يتوج قريباً بالمعالجات النهائية التي تحقق الاستقرار الاقتصادي ونتمنى ان يظهر هذا الاثر قريباً.

تأمينات جديدة واستثمارات

■ ماهي أحدث مستجدات شركة التأمينات المتحدة؟
- تعد التأمينات المتحدة من الشركات الرائدة في سوق التأمين السودانية، وقد تأسست عام ١٩٦٨

تتمكن من التكيف مع الأوضاع المستجدة فستجد نفسها خارج المنافسة، عليه فإنني أرى ان تؤهل الشركات المحلية نفسها وان تتبنى الخطط الاستراتيجية الفعالة وان تدرك الابعاد الحقيقية لعملية التحول الجديد من خلال رفع القدرات وضح المزيد من رؤوس الاموال وتوقيع الشركات والاستفادة من خبرات التأمين العالمية.

ومن التحديات الأخرى الكبيرة التي يعانيتها سوق التأمين في السودان، مشاكل التغيير المستمر في قيمة العملة المحلية مقارنة مع العملات الحرة والآثار السالبة المترتبة على ذلك ومشاكل التحويلات الخارجية في ظل العقوبات الأميركية التي رفعت جزئياً، مما يترك أثراً سلبياً تنعكس على شركات التأمين بصورة مباشرة، لذا نأمل في ان تسرع وتيرة المشاورات الجارية حالياً بين الحكومتين السودانية والأميركية لإيجاد حل سريع لهذه المسألة ليتم رفع اسم السودان تماماً عن قائمة الدول الداعمة للإرهاب ليتمكن السودان بعدها من الاندماج الكامل مع النظام الاقتصادي العالمي، بما يتيح له التعامل مع البنوك العالمية في انسياب التحويلات المالية من وإلى السودان مما سينجم عنه استقطاب الشركات العالمية الكبرى للاستثمار في السودان. كما سيتيح ذلك لشركات الاعادة الكبرى معاودة التعاون مع الشركات

تحديات ومتطلبات

■ ماهي أبرز التحديات التي تعانيتها شركات التأمين في السوق السودانية؟

- تعاني مختلف شركات التأمين السودانية تحديات كثيرة، أبرزها الاتجاه نحو تطبيق قانون جهاز الرقابة على التأمين والذي صدر مؤخراً ويتضمن بنوداً تحتم على الشركات توفيق اوضاعها حسب متطلبات القانون الجديد. فبالنسبة لبعض الشركات غير المسجلة كشركات عامة فإنها في انتظار صدور اللوائح التنفيذية عن هيئة الرقابة على التأمين التي ستحدد المدة الزمنية اللازمة لتحويلها الى شركات عامة مع بعض المسائل الأخرى المتعلقة بالمساهمين ونسب تملكهم وكذلك الحال بالنسبة لقطاع التأمين الطبي الذي سيشهد تحولات قانونية في بنية الشركات التي ستمارس هذا النشاط ومن اهم البنود التي جاء بها القانون الجديد السماح لشركات التأمين الأجنبية بدخول السوق السودانية، سواء كانت مسندة أو معيدة أو وسيطة. وقد نص القانون الجديد على وجوب وجود شريك محلي بنسبة مساهمة لا تقل عن ٣٠٪ مع التزام الشريك الاجنبي بالقوانين السودانية وفقاً للضوابط الشرعية والقانونية المنظمة لهذا النشاط. وسيشكل ذلك تحدياً كبيراً للشركات المحلية بحيث أنها إذا لم

وذلك في ظل التحامل الجائر من العديد من أجهزة الاعلام الدولية على السودان ومحاولاتها المستمرة لخلق صورة سالبة عن البلاد. عليه ارى ان يتم اتخاذ القرارات المتعلقة بالأمور الاقتصادية بعد دراسة متعمقة والسعي للحصول على المعلومات من المصادر الاعلامية المحترمة. وهنا لا بد لي من الاشادة بمجلة البيان التي تمثل نموذجا حيا لهذه المصادقية والاحترافية الاعلامية. كذلك ننصح المستثمرين بالحرص على تقصي المعلومات من مصادرها الاساسية مع مواكبة التغييرات السريعة وذلك لضمان عدم فقدان الفرص الاستثمارية التي قد لا تتاح مرة اخرى لغياب او ضعف المعلومة. اما في مجالنا وأعني به التأمين فإنني لا اشك مطلقا في الاستعداد التام لاتحاد شركات التأمين السودانية وجهاز الرقابة على التأمين على مد يد العون لكل من يرغب في التعاون مع سوق التأمين السوداني ويستطيع كل من سبق له التعامل معنا تأكيد مصداقية هذا الوعد والالتزام.

في الختام أود أن أنتهز هذه الفرصة السانحة لأتقدم بأصدق التهاني لأخي وصديقي الاستاذ **حسين عطا الله** بمناسبة اختياره رئيساً لشركة مصر للتأمين وندعو له بالتوفيق والنجاح. ■

عليها وقد حققنا إنجازات مهمة في كل هذا النشاط. حالياً فقد فرغنا من مراجعة القوائم المالية للعام ٢٠١٧ ونحن الآن بصدد التحضير لانعقاد الجمعية العمومية للشركة والجمعية العمومية لحملة الوثائق، حيث من المتوقع وكالمعتاد ان تسجل الشركة فوائض جيدة.

قرارات لواقع استثنائي

■ ما هو القرار المهم الذي يجب على الضامن الناجح اتخاذه للسنوات المقبلة؟

– كما تعلمون فإن السودان مؤهل بموارده لأن يكون من اكبر الاقتصاديات في منطقة الشرق الاوسط وافريقيا في كل المجالات ويشمل ذلك الزراعة والمعادن والنفط والغاز والصناعة والانتاج الحيواني والى آخر القائمة. ولكن في ظل الأوضاع الاقتصادية الراهنة التي يمر بها السودان وفقا لما ذكرناه اعلاه فانه يصعب على الضامن الناجح استقراء المستقبل والتنبؤ بمآلات الاحداث في المدى المنظور مما يصعب من مهمة اتخاذ القرارات الاستثمارية المهمة للسنوات المقبلة، لذا يجب على كل الراغبين في التعامل مع السودان ان يسعوا للحصول على المعلومات الضرورية الخاصة بالاستثمار من المصادر ذات المصادقية

وبنهاية هذا العام سنحتفل باليوبيل الذهبي للشركة. هذا وتشهد الشركة تطورات متواصلة من أبرزها افتتاح فروع إضافية في مناطق ومدن مختلفة، كما واننا نقوم الآن ببناء برج جديد للشركة في مدينة الأبيض عاصمة ولاية شمال كردفان وهي من المدن الكبيرة في غرب السودان وتعد اكبر مراكز انتاج وتجارة الصمغ العربي في العالم ومركزاً رئيسياً لتجارة المحاصيل النقدية والمواشي. وفي إطار دورنا الاجتماعي تجاه هذه المدينة فقد قمنا برعاية فريق هلال الابيض الذي يشارك الآن ممثلاً للسودان في المنافسات الافريقية لكرة القدم، بالإضافة لما تقدم فإن لدينا خطاً لتشديد برج آخر في ولاية الجزيرة وهي من اكبر المراكز الزراعية بالبلاد وبها احد اكبر المشاريع الزراعية بالعالم. هذا بالإضافة الى برج آخر في مدينة بورتسودان وهي الميناء الرئيسي للبلاد. ويأتي كل ذلك النشاط الاستثماري دعماً لمحفظه الاستثمار وتقوية لموقف الملاء المالية للشركة.

من جهة أخرى فقد ادخلنا مؤخراً منتجات تأمينية جديدة من بينها التأمين الزراعي الذي بدأناه قبل ثلاث سنوات وكذلك ولجنا مجال تأمينات ائتمان القروض والمشاريع والمسؤوليات المترتبة

38 عاماً في خدمة شركاته الأعضاء

الصندوق العربي
لتأمين أخطار الحرب



الآن

عضوية 187 شركة في 18 دولة
تغطية أخطار:
– الحرب للبيضاء وأجسام السفن
– الحرب لأجسام الطائرات
– الإرهاب والتخريب
– العنف السياسي
– الحرب للنقل على اليابسة
– الحرب ضد الأشخاص

1981

عضوية 27 شركة في 7 دول
تغطية أخطار:
– الحرب للبيضاء وأجسام السفن

1991

عضوية 43 شركة في 14 دولة
تغطية أخطار:
– الحرب للبيضاء وأجسام السفن
– الحرب لأجسام الطائرات
– الإرهاب والتخريب

2018



Arab
War Risks
Insurance
Syndicate

طموح «النيلين للتأمين» ELNILEIN INSURANCE التقدم الى المرتبة الأولى في السوق السودانية

د. حسن أحمد كباشي:

نعدّ من أولى
الشركات المحلية
التي أطلقت تطبيقاً
خاصاً بالمطالبات



محبوب حمدوبة محبوب:

لا بد للشركات
من رفع عدد
منتجات التأمين
وتنوعها



تأسست شركة النيلين للتأمين المحدودة في العام ١٩٨١ برأسمال سوداني بريطاني (JOINT VENTURE) بنسبة مساهمة قدرها ٦٠ في المئة للمكون المحلي و ٤٠ في المئة للمكون البريطاني، وذلك على يد المرحوم مأمون بحيري الإقتصادي السوداني بمعبة اقتصاديين سودانيين وكوكبة من رجال الأعمال المرموقين. وظلت الشركة منذ تأسيسها وحتى الآن تقدم خدماتها للعملاء بصورة مرضية نالت استحسان كل من تعامل معها طوال هذه الفترة، وهي اليوم تعتمد على الكوادر الشابة والتطبيقات الإلكترونية. وتطمح بالتقدم الى المرتبة الأولى في السوق السودانية. «البيان الإقتصادية» أجرت مقابلة مشتركة مع نائب مساعد المدير العام للشؤون الإدارية محبوب حمدوبة محبوب ومساعد المدير العام للتأمين الزراعي والحيواني د. حسن أحمد كباشي وهنا التفاصيل:

انفتاح سوق التأمين

البيان

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟ وما هي خططكم لتخفيف وطأتها أو ازالتها؟

– **محبوب:** تتمثل التحديات بضعف الوثائق التأمينية وغياب الثقافة التأمينية، ولا بدّ هنا للشركات من نشر الوعي التأميني وتوعية المواطن وبذل الجهود لإرضائه وتنوع منتجات التأمين وتعددتها من أجل تغطية كل مجالات التأمين الإقتصادية والإجتماعية.

■ هل ظهرت أي تأثيرات ايجابية بعد رفع العقوبات عن السودان؟

– **محبوب:** بالتأكيد، إذ لمسنا إنفتاحاً في السوق التأمينية بعد رفع العقوبات.

تلبية احتياجات العملاء ومتطلباتهم

■ ما مدى التطور الذي حققتموه في مجال التأمين الزراعي والحيواني؟

– د. كباشي: بدأنا العمل في هذا المجال خلال عام ٢٠١٤ وأصبحنا اليوم الشركة الأولى في السوق المحلية. لدينا أهدافنا رؤيتنا ورسالتنا، كما تقوم إستراتيجيتنا على إرضاء العملاء وتلبية احتياجاتهم

ومتطلباتهم وتقديم الإرشادات البيطرية والحيوانية لهم، وذلك من أجل رفع مستواهم المعيشي، كما نجري دراسة سنوية لمعرفة الى أي مدى ساهم قطاع التأمين في التأثير على حياتهم الإجتماعية.

الى جانب التأمين الزراعي والحيواني، نقدم خدمات تأمينية متنوعة مثل التأمين على المركبات، التأمين على السفر، التأمين الهندسي، التأمين المعياري حيث نعد الشركة الأولى في هذا المجال. والتأمين المعياري هو وثيقة جديدة أصدرتها شركة النيلين تعتمد على مستويات الأمطار في المناطق التي تتساقط فيها، وفي حال تراجع منسوب سقوطها في هذه المناطق، تقوم شركة التأمين بالتعويض على المتضررين.

ضمان حقوق حملة الوثائق

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وما هي النتائج التي حققتموها خلال العام ٢٠١٧؟

– **محبوب:** قمنا مؤخراً ببناء برج النيلين للتأمين والهدف منه ضمان حقوق حملة الوثائق من الأصول الثابتة للشركة، ونأمل

ان يكون البرج منارة الخرطوم باعتباره من المعالم البارزة وقيمة مضافة في مجال التنمية المعمارية. أما بالنسبة الى نتائجننا، فكانت ممتازة وحققنا نسبة نمو وصلت الى حدود ١٠٠ في المئة، كما اننا نعمل على تطوير الكوادر البشرية الشابة داخل الشركة بهدف تحقيق الأهداف المنشودة.

تطبيق خاص بقسم المطالبات

■ ما هو القرار المهم الذي يجب على الضامن الناجح اتخاذه للسنوات المقبلة؟

– د. كباشي: لا بدّ للضامن الناجح من طرح منتجات تأمين جديدة سنوياً، وبالنسبة لينا نحمل المرتبة الرابعة حالياً في السوق ونطمح خلال العام ٢٠١٨ أن نتقدم الى المرتبة الأولى، خصوصاً ان شركتنا تعتمد على الكوادر البشرية الشابة. هذا وافتتحنا فروعاً في المناطق السودانية كافة ونعد من أولى الشركات المحلية التي أطلقت تطبيقاً خاصاً بقسم المطالبات عبر الهواتف الذكية، بحيث بإمكان المؤمن لهم من خلال هذا التطبيق متابعة مطالباتهم في الفروع كافة. ■

“We stand by you”



النيلين للتأمين
El Nilein Insurance

“بنقف معاك”

Khartoum • Gamhoria Street • Near Red Crescent

Tel.: (249) 183 - 771354 / 771747 / 778190

Fax: (249) 183 - 773482

P.O.Box: 11867 Khartoum - Sudan

info@elnilen-insurance.com

www.elnilen-insurance.com

الخرطوم • شارع الجمهورية • قرب الهلال الاحمر

تلفون: ٧٧١٣٥٤ / ٧٧١٧٤٧ / ٧٧٨١٩٠ - ١٨٣ (٢٤٩)

فاكس: ٧٧٣٤٨٢ - ١٨٣ (٢٤٩)

ص.ب: ١١٨٦٧ الخرطوم - السودان

محمد حسن إدريس

(مدير عام شركة التأمينات العامة المحدودة - السودان)؛

الثقافة التأمينية ومواكبة تطورات القطاع والشفافية عوامل نجاح الضامن



طمأن مدير عام شركة التأمينات العامة المحدودة GENERAL INSURANCE CO LTD محمد حسن إدريس الى وجود بوادر ومؤشرات ايجابية عن علاقة الشركات السودانية مع نظيراتها المعيدة في الخارج، وأكد بدء الشركة بالعمل على تحقيق الأهداف المرسومة، معدداً ثلاثة عوامل يستطيع الضامن ان ينجح في حال اعتمدها في أعماله وهي الثقافة التأمينية ومواكبة تطورات القطاع واعتماد مبدأ الشفافية.

اعتمدها في أعماله وهي الثقافة التأمينية ومواكبة تطورات القطاع واعتماد مبدأ الشفافية.

تواصل مع شركات أجنبية

■ هل ظهرت اي بوادر ايجابية بعد رفع العقوبات عن السودان؟

– لقد ظهر العديد من البوادر الإيجابية بعد رفع العقوبات، خصوصاً في مجال علاقاتنا مع معيدي التأمين، إذ أصبحت الأمور أسهل من السابق بعدما كانت عملياتنا محصورة مع معيدي التأمين المحليين. ومنذ شهر تشرين الأول (أكتوبر) من العام ٢٠١٧، انطلقنا بالتواصل مع شركات إعادة تأمين في بريطانيا بهدف التعاون معها.

العمل على تحقيق الأهداف

■ تمارس شركات التأمين والاعادة والوساطة اعمالها في ظل أوضاع صعبة، أين ترون فرص ومجالات عمل هذه الشركات؟

– للأسف، العقوبات الإقتصادية ما زالت في طور رفعها، ووفق رؤيتنا المستقبلية نتوقع ان يبدأ المواطنون السودانيون بفتح حسابات داخلية وخارجية والتعامل بشكل مباشر مع البنك المركزي السوداني والبنوك التجارية.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وما هي النتائج التي حققتها خلال العام ٢٠١٧؟

– كانت شركتنا تسير بوتيرة بطيئة لكننا تمكنا بجهودنا من تحديد الأهداف المنشودة وبدأنا العمل عليها لتحقيقها، لذا فالأمور تجري على قدم وساق ونتوقع خلال عام ٢٠١٨ ان نكون قد اجتزنا الدرجة الأولى من سلم النجاح المرجو والمتوقع.

عوامل النجاح

■ ما هو القرار المهم الذي يجب على الضامن الناجح اتخاذه للسنوات المقبلة؟

– لا بد من توافر الثقافة التأمينية والإرتباط الوثيق بالتكنولوجيا ومواكبة التطورات الحاصلة في قطاع التأمين، واعتماد مبدأ الشفافية في العمل. فإذا توافرت هذه العوامل الثلاثة، عندها يستطيع الضامن التقدم وتحقيق النجاح. ■

محمد إبراهيم آدم بابكر

(مدير عام شركة التعاونية للتأمين TA'AWUNIYA)؛

على الشركات تنفيذ القرارات واستقطاب عملاء جدد بهدف توسيع قاعدة الأعمال



مدير عام الشركة التعاونية للتأمين TA'AWUNIYA محمد إبراهيم آدم بابكر استمهل بعض الوقت لظهور نتائج رفع الحظر عن السودان، واعتبر غياب الوعي أبرز التحديات التي تعانيتها سوق التأمين السودانية، داعياً للترويج لثقافة التأمين بهدف خلق الوعي لدى المجتمع، مطمئناً الى نجاح الشركة في تحقيق عوائد مجزية في الفرع الطبي، مشدداً على ضرورة تنفيذ القرارات كي لا تبقى حبراً على ورق والبحث الدائم عن عملاء جدد بهدف توسيع قاعدة الأعمال.

معاودة الاستيراد والتصدير

■ هل ظهرت أي بوادر ايجابية بعد رفع العقوبات عن السودان؟

– رفعت العقوبات في ١٢ تشرين الأول (أكتوبر) من العام ٢٠١٧، وبالتالي نحتاج الى فترة زمنية حتى تظهر النتائج الإيجابية، لا سيما بعد معاودة عمليات الإستيراد والتصدير، ولا بد من بعض الوقت لإعادة ترتيب الأمور بالشكل الصحيح بما يعود بالفائدة على السوق السودانية.

خلق وعي تأميني

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟ وما هي خططكم لتخفيف وطأتها او ازالتها؟

– يعدّ غياب الوعي التأميني أبرز التحديات التي نواجهها شأننا شأن الأسواق العربية الأخرى، وهو ما يؤدي الى تراجع في حجم الوثائق التأمينية وانخفاض أسعارها، والى ضعف إمكانيات الشركات وتراجع أرباحها على المدى الطويل، من هنا، لا بد من الترويج للثقافة التأمينية بهدف خلق وعي تأميني على مستوى السوق، لأن ذلك بلا شك سيضاعف من حجم أعمال الشركات ويحقق لها عوائد إيجابية تضمن نجاحها واستمراريتها.

عوائد مجزية للفرع الطبي

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وما هي النتائج التي حققتها خلال العام ٢٠١٧؟

– نتعاطى جميع أنواع فروع التأمين ومنتجاتها، وأحدثها لدينا تغطيات قروض الإئتمان، والحمد لله نتائج وثائقه ايجابية الى حد كبير، كما دخلنا في مجال التأمين الطبي وحققنا من خلاله عوائد مجزية. وبالإجمال جميع الخطوط التأمينية متوافرة لدينا ونحقق من خلالها نتائج جيدة.

تنفيذ القرارات

■ ما هو القرار المهم الذي يجب على الضامن الناجح اتخاذه للسنوات المقبلة؟

– يحتاج الضامن الى التخطيط الجيد، إتخاذ القرارات بعد دراستها بشكل دقيق وواف وتنفيذها كي لا تبقى حبراً على ورق، فضلاً عن إيلاء الجانب التسويقي أهمية كبرى والمحافظة على العلاقات الوثيقة مع العملاء وخدمتهم بشكل ممتاز واستقطاب عملاء جدد بهدف توسيع قاعدة الأعمال. ■



أدم أحمد حسن

(مدير عام شركة البركة للتأمين AL BARAKA INSURANCE - السودان):

تبوأت شركتنا موقعاً مرموقاً بين شركات التأمين السودانية

رفعت شركة البركة للتأمين AL BARAKA INSURANCE قدراتها المالية وحازت تصنيف BBB خلال ٢٠١٦ و ٢٠١٧ وقد تبوأ مركزاً وموقعاً مرموقين بين الشركات العاملة في السوق السودانية. مدير عام الشركة أدم أحمد حسن نوه بالخطى الثابتة التي يخطوها قطاع التأمين المحلي، ووصف رفع العقوبات عن السودان بالنصر السياسي، متطرقاً إلى أبرز تحديات سوق التأمين السودانية.

■ تمارس شركات التأمين والاعادة والوساطة اعمالها في ظل أوضاع صعبة، أين ترون فرص ومجالات عمل هذه الشركات؟
- برغم الظروف الصعبة التي شهدتها السودان خلال الأعوام الماضية وكل المعوقات، يمضي قطاع التأمين المحلي بخطى ثابتة ويقدم خدمات مميزة



المؤمن لهم، وقد تمكن من تعويض الخسائر التي ألمت بالسوق بكفاءة عالية نظراً إلى امكاناتها وقدراتها الفنية المتوافرة. مع الإشارة إلى ان ما يميز القطاع تخصصه في التأمين التكافلي.

■ هل ظهرت أي بوادر ايجابية بعد رفع العقوبات عن السودان؟

- عكس رفع العقوبات إنطباعاً نفسياً جيداً، لكن في رأيي تبقى الخطوة تصريحاً سياسياً لم يفعل بالشكل المطلوب حتى الآن.

حاجة المجتمع لتغطيات التأمين

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟ وما هي خططكم لتخفيف وطأتها أو ازالتها؟

- يعد غياب الوعي التأميني من أهم وأبرز التحديات التي نواجهها في الوقت الحالي، خصوصاً ان الأمية تطفئ على جزء كبير من المجتمع السوداني. كما ان عوامل التنمية غير متوازنة وغير منتشرة بالشكل المطلوب في الريف والأقاليم والمدن. من ناحية أخرى فإن العادات الإجتماعية الطيبة ساهمت في توثيق العلاقات والروابط بين الأفراد من دون الحاجة للجوء إلى التأمين، لكن برغم ذلك يحتاج الشعب السوداني إلى التثقيف والوعي حول ضرورة عدم الاعتماد فقط على التضامن في ما بين أفرادهم وطلب حماية التأمين، بعيداً عن التكافل العائلي والقبلي، لأن هذا النوع من التضامن لا يكفي في ظل ظروف معينة، وبالتالي لا يكون بإمكان أفراد المجتمع القيام بواجباتهم الإجتماعية بالشكل المطلوب.

تصنيف BBB

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وما هي النتائج التي حققتها خلال العام ٢٠١٧؟

- تبوأ شركتنا خلال الأعوام الأخيرة موقعاً مرموقاً بين شركات التأمين السودانية وأضحى تتمتع بسمعة طيبة في السوق المحلية، كما استطاعت ان ترفع قدراتها المالية وتحصل على التصنيف الائتماني BBB خلال العامين ٢٠١٦ و ٢٠١٧، ونأمل ان تحقق نتائج أفضل خلال العام ٢٠١٨. ■

WE EMBRACE CHALLENGES

pave the path to mediation, loss adjusting A skilled art not a mere service

| | | | |
|-------|---------|--------------|-------|
| UAE | Bahrain | Saudi Arabia | Qatar |
| Oman | Kuwait | Jordan | Yemen |
| Syria | Egypt | Lebanon | Sudan |

Malaysia

Global Network: throughout our trusted intentional network we are geared to support assignment across the globe

East Asia Operations
ALA Independent // Malaysia, Kuala Lumpur
http://alaindependent.com/



P.O. BOX 1970, Dubai, UAE



+971 (0) 262639



dobal@arabbrokers.com



www.arabbrokers.com

محسن حسين محمد (مدير عام شركة النيل الأزرق للتأمين المحدودة - السودان):

على الشركات المحلية القيام ببعض الإجراءات للتكيف مع أسعار تغطيات فرعي الطبي والمركبات



تتطلع شركة النيل الأزرق للتأمين المحدودة THE BLUE NILE INSURANCE الى حلول نوعية في إدارة المخاطر والنمو والتوسع في خدماتها تحقيقاً للتغطية المثلى، وتعتبر من شركات التأمين الرائدة في السودان لأكثر من ٥٠ عاماً. مدير عام الشركة محسن حسين محمد أشار الى حال الترقب التي تسود السوق والأوضاع الاقتصادية في السودان، ورأى ضرورة إجراء الشركات المحلية بعض التعديلات للتكيف مع أسعار تغطيات فرعي الطبي والمركبات خصوصاً وبقية الفروع عموماً، مبدئياً تشاؤمه بعد ارتفاع سعر الدولار، معدداً بعض المبادرات التي على شركات التأمين المحلية اتخاذها تحقيقاً لنتائج مربحة.

مبادرات لنتائج مربحة

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وما هي النتائج التي حققتوها خلال العام ٢٠١٧؟

- كان عام ٢٠١٧ مقبولاً لكن ليس على مستوى توقعاتنا، مع الإشارة الى اننا نعد العدة لبيع منتجاتنا عبر شبكات غير تقليدية في العام ٢٠١٨، أي من خلال التطبيقات الذكية وغيرها، بدلاً من لجوئنا الى افتتاح فروع جديدة.

■ ما هو القرار المهم الذي يجب على الضامن الناجح اتخاذه للسنوات المقبلة؟

- لا بد من اتباع مبادرات عدة مثل التسويق الجيد من خلال استخدام التكنولوجيا الحديثة، الإكتتاب السليم، التدريب الدقيق للمكتتبين، وثائق إعادة تأمين مدروسة بشكل جيد والإستعداد المسبق لأي طارئاً ضمناً لتحقيق نتائج مربحة وتجنب الخسائر في الأقساط المكتتبه. ■

- الأمور معقدة جداً، ففي فرع التأمين على المركبات مثلاً تحتاج الشركات الى إجراء بعض التعديلات حتى تستطيع التكيف مع الأسعار المطروحة في السوق، خصوصاً ان قطع الغيار في ارتفاع مستمر، وينسحب الوضع على الفرع الطبي حيث ترتفع أسعار الأدوية والخدمات الطبية بوتيرة كبيرة، لذا تعترض قطاع التأمين ضبابية، وعدم معرفة ما يجب الإقدام عليه للتخفيف من وطأة هذه التحديات.

■ هل ظهرت أي بوادر ايجابية بعد رفع العقوبات عن السودان؟

- أبدأ بالعكس، إذ قبل رفع العقوبات كان سعر الدولار مستقراً الى حد ما، بينما حالياً يرتفع بصورة جنونية ولا شيء يلوح في الأفق ويبشر بإستقرار الأوضاع، وبالتالي لسنا متفائلين في ظل الظروف الحالية.

بانتظار تبدل الصورة

■ تمارس شركات التأمين والإعادة والوساطة أعمالها في ظل أوضاع صعبة، أين ترون فرص ومجالات عمل هذه الشركات؟

- لم نتمكن خلال عام ٢٠١٨ من وضع ميزانية ثابتة ومحفزة بسبب عدم إستقرار الأوضاع الاقتصادية، وبالتالي نحن بانتظار تبدل الصورة حتى نتمكن من التخطيط للأشهر المقبلة، مع الأخذ بالإعتبار مقولة ان نشاط التأمين مرآة للظروف الاقتصادية. في وقت يعيش الجميع حال ترقب لمعرفة ما ستؤول اليه الأوضاع.

ضبابية في قطاع التأمين

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟ وما هي خططكم لتخفيف وطأتها او ازالتها؟

بسم الله الرحمن الرحيم



تلفون : +249183776705
البريد: bluenile@bluenileins.com
الموقع الإلكتروني: www.bluenileins.com

Call Centre :2625

عنوان الشركة:
المكتب الرئيسي، شارع القصر، الخرطوم
عمارة النيل الأزرق للتأمين المحدودة

أحمد بابكر أحمد (مدير عام الوكالة الوطنية لتأمين وتمويل الصادرات NAIFE - السودان):



نعمل على تطوير حجم الصادرات وفتح أسواق جديدة لتصدير الإنتاج المحلي

تعد الوكالة الوطنية لتأمين وتمويل الصادرات NAIFE شخصية اعتبارية من أهدافها تشجيع وتنمية الصادرات السودانية (باستثناء البترول والذهب الخام) عن طريق تأمين حصيلة الصادرات وتقديم التمويل لتعزيز القدرة التنافسية للصادرات، بالإضافة إلى القيام بالأنشطة الترويجية والدراسات التسويقية لمنتجات وخدمات الصادرات في الأسواق الخارجية. مدير عام الوكالة أحمد بابكر أحمد توقف عند إفادتها من رفع العقوبات في توفير تغطيات إعادة التأمين، ورأى «اننا بحاجة إلى رؤوس الأموال العربية كي نتمكن من مد العالم العربي بالغذاء»، مؤكداً العمل على تطوير حجم الصادرات وفتح أسواق جديدة لتصدير الإنتاج المحلي، كاشفاً عن تعاون الوكالة مع ست شركات إعادة تشجيعاً لنظيراتها المسندة على تغطية أوسع للصادرات.

كل ما نحتاجه هو رؤوس الأموال التي يوفرها التكامل العربي كي نتمكن من مد العالم العربي بالغذاء

بالإضافة إلى ابتكار منتجات جديدة، وتشجيع شركات التأمين السودانية على تأمين الصادرات، مع العلم اننا الشركة الوحيدة التي تقدم هذه الخدمة في السوق المحلية.

تعاون مع ٦ شركات إعادة

■ كيف تقيمون أداءكم في التأمين على الصادرات بصفتكم الشركة الوحيدة التي تقدم هذه الخدمة؟

– نحن بحاجة إلى جهود شركات التأمين الأخرى في مجال التأمين على الصادرات بهدف التعاون أكثر في مجال تقديم التغطيات، نظراً لمحدودية إمكانيات الوكالة الوطنية، فمع زيادة حجم الصادرات لم تعد تتوفر لدينا القدرة لتوفير هذا الحجم من التغطيات، فلجاناً إلى عقد اجتماع مع ست شركات بهدف التعاون معها على تقديم خدمات إعادة التأمين للشركات المسندة لحملها على تغطية الصادرات. ■

والحيوانية، بالإضافة إلى الموارد البشرية الكفية، وكل ما نحتاجه هو رؤوس الأموال التي يوفرها التكامل العربي كي نتمكن من مد العالم العربي بالغذاء. وفي هذا الإطار تمتلك الدولة مصنعاً للسكر من الأكبر في العالم ويعد تجسيدا لهذا التكامل.

تأمين الصادرات

■ ما هي آخر مستجدات وكالتكم؟

– من المعروف ان الوكالة الوطنية لتأمين وتمويل الصادرات تقدم خدمة أساسية وهي تأمين الصادرات السودانية، وذلك بغرض تشجيع المصدرين السودانيين على زيادة حجم الصادرات وفتح أسواق جديدة لتصدير الإنتاج المحلي، وهي تعمل على توسيع وتطوير هذه الخدمة فضلاً عن تمويل القطاعات الإنتاجية والمساهمة في الترويج للصادرات المحلية،

■ هل ظهرت أي بوادر إيجابية بعد رفع العقوبات عن السودان؟

– ظهر العديد من البوادر الإيجابية بعد رفع العقوبات، أهمها ما يتعلق بتواصل القطاع المصرفي السوداني مع العالم.

وبحسب متابعتي لم تكتمل الترتيبات بصورة نهائية لتخطي العقوبات برغم الجهود المبذولة من البنك المركزي. هذا واستفادت الوكالة الوطنية لتأمين وتمويل الصادرات من رفع العقوبات نظراً لتوفيرها تغطيات إعادة التأمين والتي تحتاج إلى التواصل مع شركات إعادة حول العالم.

■ أين ترون فرص ومجالات العمل في الوقت الراهن في ظل الظروف الصعبة؟

– نؤمن بالتكامل العربي، كما ان السوق السودانية تتمتع بموارد طبيعية ضخمة مثل الأراضي الزراعية والمياه، والثروات المعدنية

د. حاتم عباس مضوي (شركة إعادة التأمين لمنطقة الكوميسا ZEP RE - السودان):

استراتيجيتنا قائمة على تقديم أفضل خدمات التأمين التكافلي في السودان ومنطقتي شرق أفريقيا وغربها

كشف مدير عام مكتب السودان لشركة إعادة التأمين لمنطقة الكوميسا ZEP RE RETAKAFUL WINDOW د. حاتم عباس مضوي عن استراتيجية الشركة القائمة على مبدأ تقديم خدمات أفضل في مجال التأمين التكافلي داخل السودان ومنطقتي شرق أفريقيا وغربها. وذكر بأن التحديات التي ما تزال الشركات تواجهها مرتبطة بمسألة الحصار الاقتصادي على السودان الذي رُفِعَ على الورق فقط وليس فعلياً. أما عن نتائج الشركة للعام ٢٠١٧، فقد أكد مضوي انها حققت فائضاً قارب ٤ مليون جنيه سوداني.

إلى جانب ذلك، توقع مضوي ان تنجز الأئمة الكاملة داخل الشركة ويُغنى كل تعامل ورقي مع الزبائن، كما وأكد ان الشركة تتمتع بسمعة طيبة وتتميز بالاستجابة السريعة لسداد المطالبات وتحاول دوماً تقديم الأفضل وتوفير تغطيات كبيرة لعملائها، إضافة إلى توفير خدمات مختلف فروع التأمين.





عدنان ديوب

(مدير عام فندق السلام روتانا - الخرطوم)؛

ظهور بعض ايجابيات رفع الحظر مع دخول شركات استثمارية جديدة الى البلاد

أكد مدير عام فندق السلام روتانا عدنان ديوب ان حركة السياحة في السودان واعدة، نظراً لثقافتها المتنوعة وحضاراتها الضاربة في القدم، والسير بثبات نحو تحقيق أهدافنا. وأشار الى التحدي الكامن في ندرة السلع المطلوبة لفنادق الخمسة نجوم في السودان، ملاحظاً ظهوراً تدريجياً لبعض ايجابيات رفع الحظر مع دخول شركات استثمارية جديدة الى البلاد، كاشفاً عن خطط تجديدية للأثاث والأجهزة داخل الفندق كما وتأهيل بعض المواقع ضمن حدائق الفندق الواسعة، مبدياً رضاه التام عن النتائج الجيدة المحققة.

أكمل فندق السلام روتانا عامه العاشر وما زال يرضي نزلاءه ويحافظ على موقعه المتقدم على جميع فنادق المدينة

ننظر دائماً الى الأمام وفي خططنا مراحل تجديد للأثاث والأجهزة المسموعة والمرئية في قاعات المؤتمرات بغرض المواكبة. وهناك خطة لتأهيل بعض المواقع ضمن حدائق الفندق الكبيرة في سبيل توفير مواقع للضيوف في الهواء الطلق. وباختصار نقول بأن هناك خططاً مستقبلية للتطوير والتوسع في الخدمات حسب متطلبات الضيوف.

نتائج مالية إيجابية

■ كيف كانت نتائجكم لعام ٢٠١٧؟ وما هي خططكم المستقبلية؟

– النتائج كانت مرضية اذا اخذنا في الاعتبار الوضع الاقتصادي الداخلي والاضطرابات المحيطة في دول الجوار وهي بلا شك ذات تأثير سلبي على حركة الضيوف والاستثمار. انا حقاً سعيد وكذلك فريق الإدارة بالفندق، لأننا كنا قادرين في عام ٢٠١٧ على تجاوز الصعاب والتحديات سالفة الذكر. ان تحقيق نتائج ايجابية في استبيانات تقييم ضيوفنا لجودة الخدمات، بالإضافة لنتائج مالية ايجابية في ظروف التضخم الحالي والندرة، هو امر يجعلنا فخورين بأدائنا في العام المذكور ويحفزنا اكثر لتحقيق مزيد من التقدم والمواكبة في مجال الخدمات الفندقية والسياحية. ■

ايضا نجابه بتحدٍ بسبب عدم توفر النقد الأجنبي . وكما ان الفندق بحجمه وتصنيفه يحتاج لدعم فني كبير في مجال الطاقة والتبريد والمعدات ووسائل الأمن والسلامة بصورة عامة من فنيين اكفاء وقطع غيار وهي بالطبع غير متوفرة بالكامل محليا وهذا يستدعي توفير بعضها من الخارج. ■ هل ظهرت أي تأثيرات إيجابية بعد رفع العقوبات عن السودان؟

– لا نستطيع ان نقول بظهور مبكر مباشرة بمجرد اعلان رفع الحظر، ما تم ملاحظته حتى الآن هو بداية دخول جنسيات الى البلاد لم تكن موجودة في فترة الحظر. وفي تقديرنا ان ايجابيات رفع الحظر سوف تظهر تدريجياً مع دخول شركات استثمارية لم يكن لها ان تدخل قبل رفع الحظر، بالإضافة الى مجالات تعاون دولي جديد يمكن ان تنعش الإقتصاد الذي لازمه ركود اقتصادي في الماضي.

خطط للتطوير والتوسع

■ ما هي آخر التجديدات التي طرأت على فندقكم؟ – أكمل فندق السلام روتانا عامه العاشر في شباط (فبراير) ٢٠١٧ ونرى انه بدأ بوسائل خدمية حديثة وظل يواكب المتغيرات والتطورات اللاحقة وما زال يرضي نزلاءه ويحافظ على موقعه المتقدم على جميع فنادق المدينة. لكننا

حركة سياحية واعدة

■ كيف تقومون بالحركة السياحية في السودان؟

– حركة السياحة في السودان واعدة حيث هنالك ثقافات متنوعة وآثار لحضارات ضاربة في القدم تنتشر في كل بقاع البلاد، الى جانب المناخات المتعددة، ومحمية الدندر الطبيعية وجبل مرة وهو جبل أهل بالسكان كما تتعدد الأجواء والنباتات في مستوياته المتعددة.

■ تمارس المؤسسات السياحية أعمالها في ظل ظروف صعبة، أين ترون فرص ومجالات العمل في الوقت الراهن؟

– هناك بالفعل تحديات كثيرة في الظروف الاقتصادية التي تمر بها البلاد مع الحصار الاقتصادي الذي استمر لسنين عديدة من كبريات الدول. مع هذا فإننا بعد الاستعانة بالله ووظفنا خبراتنا من اجل تجاوز هذه الظروف الصعبة والمؤثرة في الحفاظ على مستوى الخدمة وارضاء العملاء. وها نحن كما ترون نسير بثبات في تحقيق اهدافنا.

ظهور ايجابيات رفع الحظر

■ ما هي اكثر التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟ وما هي خططكم لتخفيف وطأتها؟

– هنالك تحديات كثيرة ومتنوعة ولكن اهمها يكمن في ندرة السلع المطلوبة لفنادق الخمسة نجوم مما يضطر لتوفيرها من الخارج، وهنا



Al Salam
Rotana
Khartoum

عروض لا تقاوم في فندق السلام روتانا الخرطوم

كل شيء متوفر و في انتظاركم..

نقدم لكم في كل ليلة وجبة عشاء لذيذة تتكون من مأكولات مختلفة من جميع أنحاء العالم في مطعم النوبة. يوجد أيضاً عرض عطلة نهاية الاسبوع الذي هو الأكثر مثالية للعائلات للتواصل والتمتع معاً. للعروسين، نقدم لكم عرض شهر العسل لبداية رائعة و سعادة أكثر من أي وقت مضى.

قم بإختيار كرم وأصالة الضيافة العربية مع أفضل الخدمات في أي وقت.

ننشر في ما يلي أسماء عدد من الشركات التي تأسست مؤخرا وذلك وفقا للمستندات التي قدمتها الى السجل التجاري:

| المسؤول عنها | موضوعها | المصرف | رأس مالها | بيروت الشركة |
|-----------------------|--------------------|-----------------|------------------|-----------------------------|
| سهير أسعد أسعد | مقاولات | ١٦,٤ مليار ل.ل. | بنك عوده | سهير |
| عماد درويش طاهر | هندسة/ عقارات | ٥٠ ألف دولار | بنك عوده | بیم انجینیرنگ |
| مصطفى حسن محمد | عقارات | ٢١ ألف دولار | LGB | أوديساي ٧١٨٣ |
| ماري نيكول طنوس | تكنولوجيا | ٢٠ ألف دولار | FNB | ليست تكنولوجيز |
| مارك ميشال سالم | اتصالات/ استثمار | ٢٠ ألف دولار | BLOM | فيفا ايرو سبايس |
| رودولف جاك سعاده | نقل | ٢٠ ألف دولار | بنك بيروت | ميريت انترناشونال |
| هنري جوزف شاوول | - | ٢٠ ألف دولار | SGBL | فاونتن مانوفكتشرنگ |
| محمد أركان سبلاني | - | ٢٠ ألف دولار | SGBL | وست افريكان مولتي كوموديتيز |
| أمين كامل حرب | - | ٢٠ ألف دولار | BBAC | حرب انترناشونال غروب |
| جوزف بولس رزق | - | ٢٠ ألف دولار | BLOM | جنرايشن |
| محمد أحمد محفوظ | استشارات تأمينية | ٣٠ مليون ل.ل. | BLOM | توب كير |
| عبد الكريم محمد براج | عقارات | ٣٠ مليون ل.ل. | بنك عوده | صيفي ١٠٢٢ |
| اتيان جورج صباغ | تجارة/ مطاعم | ٣٠ مليون ل.ل. | بنك عوده | ايسست مار مخايل |
| محمد احمد حريري | عقارات | ٣٠ مليون ل.ل. | بنك ميد | بيروت ١٣٩٩ |
| ريان أحمد اسماعيل | اتصالات/ تكنولوجيا | ٣٠ مليون ل.ل. | بنك الموارد | دييز |
| ميشال جان سمعان | تجارة/ تكنولوجيا | ٣٠ مليون ل.ل. | بنك سردار | في سي او |
| حسين محمد طه | معدات طبية | ٣٠ مليون ل.ل. | بنك بيروت | فارما اكتيف |
| فؤاد محمود فحص | تجارة | ٣٠ مليون ل.ل. | BLOM | ثينك لوكجري |
| هنري بطرس شدياق | هندسة/ عقارات | ٣٠ مليون ل.ل. | بنك عوده | سنترال باركس |
| روني غابي طبال | ألكترونيات | ٣٠ مليون ل.ل. | BBAC | ايكون انترناشونال |
| أحمد محمد منجد | معدات صناعية | ٣٠ مليون ل.ل. | BLOM | كاتسو للمعدات |
| علي عبد الرحمن زعتري | تجارة/ عقارات | ٣٠ مليون ل.ل. | BLF | سيلييا |
| ربيع انطوان حجي | استثمار | ٣٠ مليون ل.ل. | BBAC | انفستا يوناييتد |
| راشد ناصر كعبي | تسويق/ اعلام | ٣٠ مليون ل.ل. | بنك عوده/ سردار | ٩٧٤ ماركيتهنج |
| منذر حبيب وهبه | وساطة تأمين | ٣٠ مليون ل.ل. | BANKMED | ماركيتهنج انشورنس بروكشن |
| ارنست جميل عيد | اتصالات | ٣٠ مليون ل.ل. | BBAC | جي 5 تلكوم |
| محمد حسين حبيج | استثمار | ٣٠ مليون ل.ل. | LGB | اتش بي كايبتال |
| غسان عاطف شكر | تجارة | ٣٠ مليون ل.ل. | BLOM | انترناشونال غروب كومباني |
| سيرين احمد بكري | - | ٣٠ مليون ل.ل. | BML | سيرين بلوس |
| نديم فوزي صالحه | استثمار | ٣٠ مليون ل.ل. | بنك عوده سردار | فسترا كابيتال |
| هنادي موسى خوري | - | ٣٠ مليون ل.ل. | BYBLOS BANK | لوتس يارد |
| نرمين محمد صوفي | - | ٣٠ مليون ل.ل. | بنك الموارد | أداء |
| ميشال رني زغيب | تكنولوجيا/ عقارات | ٣٠ مليون ل.ل. | بنك بيروت | ريش ليبانون |
| ناجي اميل بطرس | تجارة/ استشارات | ٣٠ مليون ل.ل. | البناني السويسري | تلغراف كايبتال |
| ايميه حمزه | عقارات/ تجارية | ٣٠ مليون ل.ل. | BLOM | داون تاون استايت |
| غابي طانيوس القرطباوي | صيرفة | ٥٠٠ مليون ل.ل. | - | بجدا |
| علي فيصل خناقر | مواد بناء | ٢٥٠ مليون ل.ل. | بنك عوده | القرطباوي للصيرفة |
| جلال بطرس هوا | سياحة | ١٠٥ ملايين ل.ل. | - | استرو |
| ميشال سليم حلو | عقارات | ٣٠ مليون ل.ل. | بنك عوده الخاص | بيل اوريزون |
| امال طنوس رزق | مفروشات | ٣٠ مليون ل.ل. | LGB | وادي شحرور السفلى ١٧١ |
| ميشال سليم حلو | عقارات | ٣٠ مليون ل.ل. | بنك عوده الخاص | غاليري انتير |
| رمزي عدنان خطيب | توضيب | ٣٠ مليون ل.ل. | بنك ميد | بعيدا ٢٠١٩ |
| غسان ايليا ابو شديد | عطور | ٣٠ مليون ل.ل. | بنك بيروت | سيل اندكو |
| محسن علي احمد | تجارة/ صناعة | ٣٠ مليون ل.ل. | بنك بيروت | دونا زينا |
| برنار تشامشيان | مطاعم | ٣٠ مليون ل.ل. | BLOM | غرين اوبرايتز |
| مسعود منصور نصار | مجوهرات | ٣٠ مليون ل.ل. | بنك عوده | بوتل كراش |
| كارلوس ألان شاد | استشارات | ٣٠ مليون ل.ل. | بنك بيروت | سيدرز كومرشل |
| غينا محي الدين صبرا | عقارات | ٣٠ مليون ل.ل. | بنك عوده | سينرجي تي بي أي |
| | | | | AIM |

MIP



منذر وهبه

أسس السيد منذر حبيب وهبه وقرينته مارغريت فواز وعمر منذر وهبه شركة اوف شور بإسم ماركتنغ انشورنس بروكشن كومباني برأسمال ٣٠ مليون ل.ل. موضوعها استشارات تأمينية. أسندت رئاسة الشركة الى منذر وهبه.

BEAM ENGINEERING

أسس السادة عماد درويش مصطفى طاهر وقرينته نجاح ونجلاه مروان وجاد شركة مساهمة لبنانية برأسمال ٥٠ ألف دولار بإسم بيم انجينيئرنگ موضوعها المقاولات و مواد البناء. أسندت رئاسة الشركة الى عماد طاهر.

SUHEIR

أسس السيد نزار جميل أسعد وقرينته سهير وأولاده ندى، جميل، مايا ومحمد علي شركة مساهمة لبنانية بإسم سهير موضوعها العقارات. أسندت رئاسة الشركة الى السيدة سهير أسعد.

MERIT INT'L

أسس السادة رودولف و جاك وتانيا جاك سعاده وشركة ميريت هولدنغ شركة اوف شور برأسمال ٢٠ ألف دولار بإسم ميريت انترناشونال موضوعها النقل. أسندت رئاسة الشركة الى رودولف سعاده وإدارتها الى جوزف غبريال دفاق.

BEIRUT 1399

أسس السيد محمد أحمد مختار حريري وعدنان محمد دمياطي وسعد الدين كلش شركتين مساهمتين لبنانيتين برأسمال ٣٠ مليون ليرة لكل منهما وإسم بيروت ١٣٩٩ الأولى والثانية. أسندت رئاسة الشركتين الى محمد حريري. موضوع الشركتين: العقارات.



تحقيق رضا العملاء من أولوياتنا القصوى

بحكم الخبرة وعلى مدى عقود طويلة من الزمن، نحن نتبوأ مركز الريادة في تصميم وتقديم أفضل الحلول التأمينية من خلال فريق من المهنيين المؤهلين تأهيلاً عالياً. إن المخاطر الكبيرة وبوليصة التأمين الصغيرة تلقى منا نفس الإهتمام إنطلاقاً من سعيينا الدائم في إرضاء العميل الذي لولاه لما وصلنا إلى ما نحن فيه اليوم.

وهذا ما يجعلنا الشركة المفضلة في مملكة البحرين.

البحرينية الكويتية للتأمين

إحصل على خصومات مغرية بالتأمين عن طريق الإنترنت لمزيد من المعلومات يرجى الاتصال أو التسجيل على موقعنا الإلكتروني

هاتف: +973 17119999 | www.gighbh.com



شهادة ISO لمؤسسة العتمة!؟

هلّت مؤسسة كهرباء لبنان منتشية بغار النصر، لتحقيقها إنجازاً في مسارها نحو التزام معايير الجودة العالمية بفوز معمل الزهراني لإنتاج الطاقة الكهربائية بشهادة الإيزو ISO، لكن فاتها انها تهزأ بالشعب اللبناني الصابر أبداً عليها ومن وراء فشلها وإخفاقها.

لسان حال الشعب حالياً ينطق بأمنيات التخفيف من ساعات التقنين، ولا يسأل في القرن الحادي والعشرين على شهادة تزيّن بها مؤسسة العتمة مسيرتها بينما لا يرى نوراً إلا من اشتراكات أصحاب المولدات!؟



| 10 MOST POLLUTED COUNTRIES | |
|---|----------------------------|
| The industrial age resulted in a huge increase in air-polluting emissions, and these nations suffer with the poorest air quality. | |
| COUNTRY | AQI (Annual Quality Index) |
| 1 | AFGHANISTAN 187 |
| 2 | GHANA 177 |
| 3 | LEBANON 171 |
| 4 | MONGOLIA 170 |
| 5 | BANGLADESH 169 |
| 6 | EGYPT 167 |
| 7 | MYANMAR 166 |
| 8 | CHINA 161 |
| 9 | VIETNAM 158 |
| 10 | PERU 157 |

خبر مطمئن

لبنان ضمن أكثر الدول تلوثاً

احتل لبنان في أحدث إحصاء للدول الأكثر تلوثاً المرتبة الثالثة، متفوقاً على العديد من الدول، ومحاولاً بجهود مسؤوليه تصدّر اللائحة في أقرب وقت.

الضمان يفسخ التعاقد مع أطباء ومختبر

والمطلوب من الماية ملاحقة المخالفين لعدم التصريح عن مداخيلهم

أصدر المدير العام للصندوق الوطني للضمان الإجتماعي د. محمد كركي في خطوة لاقت استحساناً لدى المواطنين قراراً قضى بموجبه فسخ التعاقد مع أطباء ومختبر لمخالفتهم قوانين وأنظمة الضمان. والمطلوب من مفتشي وزارتي المال والصحة ملاحقة العديد من الأطباء أصحاب العيادات الخاصة الذين يمعنون بتصرفاتهم اللاإنسانية والأعيبهم الجهنمية وينجرفون مع العصابات داخل المستشفيات حيث يلزمونهم بفرض عمليات تكون في الأصل غير مطلوبة. وبالطبع يحققون الملايين دون التصريح عن مداخيلهم.



د. محمد كركي

الصندوق الوطني للضمان الإجتماعي

لماذا لا نقدّر عجائب لبنان!؟

صيد السمك ممكن في القرى اللبنانية

من ينظر الى الصورة المرفقة يلمس مدى استهزاء أصحاب التعهدات بالحكومة أو البلدية.

فبعد ان يفوز صاحب الحظ بالتعهد بسعر خيالي يحقق من ورائه المليارات ينفذ المشروع المطلوب منه خلال الوقت الذي يرتاح فيه ويضع المواد السيئة التي لن يحاسبه أحد عليها بعد تنفيذه المشروع وحتى قد يطالب بتعويض مع علمه ان هناك سماسرة يتقاسمون المغانم.

هذا لبنان حيث لا محاسب...



Medical



Motor



Home



Travel



PA



Marine



Engineer



Other

Sales Office: Across Nall Park, Salim Street, Sulaymaniyah, Iraq
Mob. 0751 715 0 715 / 0770 715 0 715
Email: info@dilnia.com / Site: www.dilnia.com



Dilnia
INSURANCE



وتقدم بنوك البركة منتجاتها وخدماتها المصرفية والمالية وفقاً لنظام ومبادئ الشريعة الإسلامية السمحاء في مجالات مصرفية التجزئة، والتجارة والاستثمار بالإضافة إلى خدمات الخزينة، هذا ويبلغ رأس المال المصرح به للمجموعة 1.5 مليار دولار أمريكي، كما يبلغ مجموع الحقوق نحو 2 مليار دولار أمريكي.

وللمجموعة انتشاراً جغرافياً واسعاً ممثلاً في وحدات مصرفية تابعة ومكاتب تمثيل في خمسة عشر دولة، حيث تدبر أكثر من 700 فرع في كل من: تركيا، الأردن، مصر، الجزائر، تونس، السودان، البحرين، باكستان، جنوب أفريقيا، لبنان، سورية، العراق والمملكة العربية السعودية، بالإضافة إلى مكاتب تمثيل في كل من إندونيسيا و ليبيا.

مجموعة البركة المصرفية (ش.م.ب.) مرخصة كمصرف جملة إسلامي من مصرف البحرين المركزي، ومدرجة في بورصتي البحرين وناسداك دبي. وتعتبر البركة من رواد العمل المصرفي الإسلامي على مستوى العالم حيث تقدم خدماتها المصرفية المميزة إلى حوالي مليار شخص في الدول التي تعمل فيها.

ومنحت كل من الوكالة الإسلامية الدولية للتصنيف وشبكة Dagong العالمية للتصنيف الائتماني المحدودة تصنيف ائتماني مشترك للمجموعة من الدرجة الاستثمارية BBB+ (الطويل المدى) / A3 (القصير المدى) على مستوى التصنيف الدولي ودرجة A+(bh) (الطويل المدى) / A2 (القصير المدى) على مستوى التصنيف الوطني.

كما منحت مؤسسة ستاندرد أند بورز العالمية المجموعة تصنيف ائتماني بدرجة BB+ (على المدى الطويل) و B (على المدى القصير).

700+ فرعا

15 بلدا

3 قارات

د. فادي الجميل: ضرورة إطلاق إجراءات استثنائية فورية وطارئة لتحفيز القطاع الصناعي



خلال المؤتمر الصحفي

طالب رئيس جمعية الصناعيين اللبنانيين الدكتور فادي الجميل في مؤتمر صحفي بضرورة إطلاق إجراءات استثنائية فورية وطارئة لتحفيز القطاع الصناعي، مؤكداً ان نتائج دراسة «ماكزني» ستدعو الى تحفيز بعض القطاعات القائمة حالياً، لذا يجب الا تنتظر ستة اشهر حتى الانتهاء من هذه الدراسة لتقديم الحوافز فيما القطاع بحاجة ماسة لهذه الحوافز لوقف مسلسل الاقفالات واستعادة طاقاتها خلال السنوات الماضية.

وقال الجميل في المؤتمر بمقر الجمعية وتحت عنوان «الصناعة اللبنانية في البعدين الإقتصادي والوطني»: «يبدو أننا كصناعيين ورجال أعمال نحتاج دائماً في لبنان إلى إعادة الكلام والتذكير ببعض البيهيات الإقتصادية المعروفة والثابتة، خصوصاً تلك المتعلقة بأهمية القطاعات الإنتاجية وبالذات الصناعة باعتبارها ركيزة أساسية وضرورية لأي إقتصاد وطني مزدهر ومتطور».

مؤكداً «اننا نطلق صرختنا اليوم في وقت لا تزال فيه الصادرات في تدنٍ مستمر، وهي هبطت من ٤,٥ مليارات دولار الى ٢,٥ مليار، ما يعني ان الخسائر هي بحدود مليار دولار، وبالتالي ضرورة اتخاذ إجراءات سريعة لتحفيز الصادرات وتغطية الخسائر».

تعاون بين الجمعية اللبنانية لتراخيص الامتياز وكيمنوكس لتطوير الأعمال في لبنان



عقد رئيس الجمعية اللبنانية لتراخيص الإمتياز (الفرانشايز) يحيى قصعة اجتماع عمل مع وفد من «كيمنوكس بيروت ش.م.م.» التي تنفذ «مشروع تطوير الأعمال في لبنان» الممول من الوكالة الأميركية للتنمية الدولية.

يهدف المشروع الى زيادة فرص العمل اللبنانيين، عبر تقديم دعم تقني الى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتخطي التحديات التي يعانها الإقتصاد الوطني وتوفير بيئة اقتصادية اجتماعية مستقرة. وتمّ البحث في كيفية تطبيق المشروع، لكي يستفيد منه أعضاء الجمعية. وتطرّق المجتمعون الى سبل تعزيز التعاون بين الفرانشايز و«كيمنوكس» على صعيد التفاعل في النشاطات المشتركة.

د. غازي وزني فند ايجابيات وسلبيات مشروع موازنة ٢٠١٨ العجز الى ٨٧ مليار دولار والأرقام تفتقر الى رؤية اقتصادية أو اجتماعية إصلاحية



فند الخبير الإقتصادي والمالي الدكتور غازي وزني مشروع موازنة ٢٠١٨ فاعتبر ان ما هو ايجابي فيها عدم تضمينها أي إجراء ضريبي وإعفاء المؤسسات التجارية من اشتراكات الضمان الإجتماعي لمدة سنتين في حال استقدام موظفين وعمال جدد، والعودة الى الانتظام العام. وهناك ايجابيات أيضاً على صعيد المؤسسات الدولية ونظرتها الى

لبنان ومن ضمن ذلك مؤتمر «سيدرا ١» وهو عامل ايجابي يراهن عليه الجميع من دون استثناء الى جانب دراسات عديدة متقدمة في شأن هذا المؤتمر الإستثماري للبنية التحتية وقيمه ١٧ مليار دولار يمتد على ثلاث مراحل.

وقال وزني: «أما السلبيات فبرزت جلياً في العجز المرتفع في المالية العامة الذي تجاوز العشرة آلاف مليار ليرة والدين العام الذي سيصل الى ٨٧ مليار دولار بما يوازي ١٥٤ في المئة من إجمالي الناتج المحلي»، ولفت الى ان «السلبية الأكبر تكمن في ان الموازنة هي أرقام فقط لا تتضمن رؤية اقتصادية أو اجتماعية إصلاحية على عكس ما وعدت به الحكومة اللبنانية عقب إصدار ميزانية العام ٢٠١٧».

«مؤتمر تجار بيروت - فرنسبنك»:

انخفاض طفيف في أرقام الأعمال الممجة للقطاعات

أفاد مؤشر جمعية تجار بيروت - فرنسبنك لتجارة التجزئة للفصل الرابع ان أرقام الأعمال الممجة لقطاعات تجارة التجزئة شهدت إنخفاضاً حقيقياً طفيفاً عن مستوياتها في الفصل السابق، وسط تزايد معدلات التضخم التي بلغت +٢,٧٨ في المئة ما بين الفصلين الثالث والرابع لعام ٢٠١٧، لم تكن هي الأخرى مؤاتية للأوضاع السائدة، وكان لاستمرار تراجع القوة الشرائية المزيد من التأثير في غياب المستهلكين الأجانب والمغتربين الزائرين خلال هذه الفترة من السنة.



بمشاركة مستشارين وخبراء ماليين وأكاديميين ورشة عن الأخلاقيات المهنية في معهد باسل فليحان

نظم معهد باسل فليحان المالي والاقتصادي في وزارة المال ورشة عمل حول الأخلاقيات المهنية بمشاركة ٥٠ مسؤولاً من الوزارة والقطاع الخاص، ومستشارين وخبراء ماليين وأكاديميين. وأدار الورشة مدير قسم تعليم الأخلاقيات المهنية في معهد CFA الأميركي الدكتور مايكل ج. مكميلان. وتناولت الورشة كيفية تصرّف العاملين في مجال الخدمات المالية حيال الإجراءات المنافية للأخلاقيات والتي قد يتوجب عليهم أحياناً القيام بها للحفاظ على مراكزهم ووظائفهم. وقال مكميلان: «ليس كل فعل قانوني أخلاقياً بالضرورة، إذ أنّ التزام الأنظمة والقوانين قد يتعارض أحياناً مع المهنية ويؤدي إلى الخروج عن المنظومة الأخلاقية والقيم التي تعتمدها المؤسسة». وتميّزت الورشة بأسلوب تفاعلي وتشاركي، إذ أتيح للمشاركين، من خلال نظام إلكتروني خاص، أن يختاروا التصرف الذي يرونه الأفضل حيال عدد من الحالات العملية والمعضلات التي يواجهونها في حياتهم المهنية.

وزارة المالية

رسم ترخيص سنوي للأفراد والشركات والمحال التجارية

المؤسسات الصناعية والتجارية والشركات المساهمة والمحدودة المسؤولية وكذلك الأفراد الذين يملكون مؤسسة سوف يتوجب عليهم تجديد الترخيص الذي يحملونه مقابل رسم سنوي مقطوع يتراوح بين ٥٠ ألف ليرة لبنانية و٢ مليوني ليرة لبنانية. ووزارة المال قررت المباشرة بقبض هذا الرسم اعتباراً من هذه السنة على ان يدفع الى الخزينة قبل الأول من شهر أيلول (سبتمبر) كل سنة. وذكر ان فكرة استيفاء الرسم تعود الى سنة ٢٠١٠ حيث جرى ادخالها في مشروع قانون موازنة ٢٠١٠ الذي لم يُقر. ويقدر العائد الذي سوف تجنيه الخزينة جراء تطبيق هذا الرسم بحوالي ٢٣ مليون دولار أميركي علماً بأن المحلات غير المسجلة أصولاً التي يملكها النازحون لا تدفع أي رسم على الإطلاق.

آراء القراء

«برسم وزير العدل» المحامي سليم جريصاتي

دائمين كمالين ويعرفون (من أين تؤكل الكتف).
- إجراء فحص السواقة على سيارة حديثة وداخل المدن تخفيفاً للحوادث والوفيات.
- تسجيل السيارات والآليات والدراجات عند مداخل الوطن مع دفع الجمرک منعاً لتجولها بأرقام مزورة أو بدونها لسنوات وقد أصبحت السيارة أداة جرمية ومن ثم نقلها للمشتري برسم رمزي دون اعتماد الوكالات (غير قانونية).
المادة ٣٥٣: العمل ببوليصة تأمين واحدة ضد الغير مادياً وجسدياً وذكر اسم شركة التأمين ورقم البوليصة وتاريخها على رخصة سير السيارة سنوياً.
المادة ٣٥٢: إجراء فحص خطي لخبراء السير. والخبير هو بمثابة قاض في الشارع وجهلهم للمهنة تهدر الحقوق يومياً.



بقلم الخبير محمود عاصي
خبير سير وتأمين

- تبسيط طريقة دفع مخالفات السير بدل تشغيل القضاء ودوائر أخرى لمحاضر الضبط.
المادة ٣٥٤: التي توكل الى وزير الإقتصاد والتجارة إعداد عقد جديد للتأمين الإلزامي يشمل الأضرار المادية الى جانب الأضرار الجسدية.
تلك التغييرات يلمسها المواطن إذا أردتم ذلك بتطبيق موادها الموجودة حالياً في قانون السير - حبراً على ورق - لا يلزمها إلا التطبيق الآن الآن وليس غداً بإعطاء التعليمات لذوي الشأن.
وليس على الإرادة مستحيل ولكن نحن ننقصنا الإرادة.
لربما يقال ليس وقتها ولكن الوضع اللبناني دائماً كالبورصة هبوط وصعود.

مع الشكر والتقدير

نتوجه لمعالكم بأمر يومية تواجه المواطن، كونكم تتولون الوزارة المعنية بإحقيق الحق، في عهد الإصلاح والتغيير.
«إذا غضب الله على قوم منحهم الجدل ومنعهم من العمل» ولطالما شعار العهد «التغيير والإصلاح» فليكن إسماً على مسمى: ليس هدفنا التغيير: كشروق الشمس من الغرب أو حلول فصل الشتاء في آب وغيره..
- نبغي الإصلاح البسيط ليس إلا بدءاً من الأهم الى المهم «كما بدأنا بعطلة السبت الممتازة».
- تعديل التوقيت الصيفي قبل الثامن والعشرين من آذار ليكون أربعة أشهر مثلاً، واستطراداً عملية استفتاء شعبي خلال أيام.

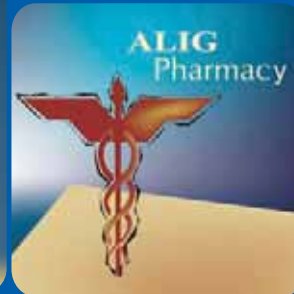
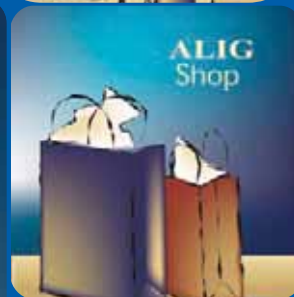
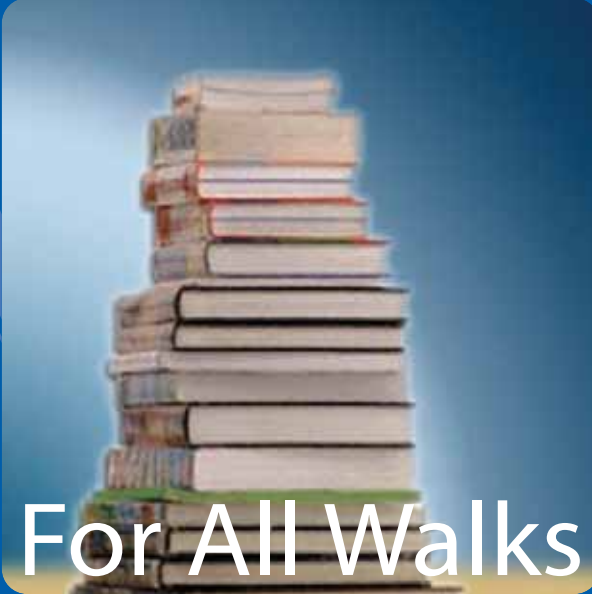
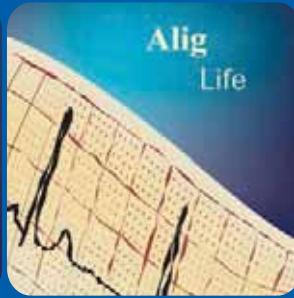
- إعفاء المواطن من الحصول على «إخراج قيد والسجل العدلي» لأية معاملة وتكليف الموظف في الدائرة المطالبة للمستند بتحصيله عن الإنترنت تخفيفاً للضغط وهدر الوقت والمصاريف.
- حث زملائكم المعنيين بتنفيذ أحكام قانون السير وهما وزير الداخلية ووزير الإقتصاد والتجارة على تطبيق مواد قانون السير الجديد (٢٤٣) الصادر سنة ٢٠١٢، لا سيما المواد الآتية:

- تسجيل الربيد RAPIDE و(الدراجات السريعة) وما شابه على اسم مالكها فهي رخصة في متناول رب الأسرة وصاحب المتجر بدل تسجيلها على اسم مؤسسة مستعارة تعجيراً للمواطنين وبالتالي حجز الآلاف منها في مراتب القوى الأمنية.
المادة ٣٨٧: إجراء معاملات التسجيل وغيرها في الدوائر من أصحابها شخصياً وكذلك بقية المعاملات بدلاً من السماسرة وبذلك ينتفي تشليح المواطن والتزوير بارتباط السمسار الدائم مع الموظف المسؤول.
- نقل الموظفين دورياً في المراكز كالقوى الأمنية والجيش بدلاً من بقائهم

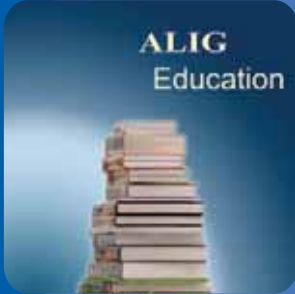


ALIG

Arab Lebanese Insurance Group



For All Walks



Of Life

www.alig.com.lb

إعادة انتخاب لأئحة نقولا شماس في جمعية تجار بيروت بالتركية



أعيد انتخاب
اللائحة التي يرأسها
نقولا شماس
بأعضائها الأربعة
والعشرين بالتركية
لولاية جديدة مدتها
٤ سنوات على
جمعية تجار
بيروت.
وجاء المجلس
الجديد على الشكل

التالي: نقولا شماس رئيساً، جهاد التنير نائب الرئيس الأول، فادي شحرور نائب الرئيس الثاني، منير طيارة أميناً للسمر، كميل بولس أميناً للصندوق، جوزف نسناس محاسباً، رندى محاسني مستشارة، رافي دمرجيان مستشاراً، والسادة: بشير بساتنه، باسم البواب، جميل غرزوزي، جورج كرم، جورج ثابت، جعفر حيدر، حسن غدار، خليل فاخوري، عدنان رمال، فيليب زكا، كارين الحصري بستاني، محمد رضا سنو، ميشال فتال، ميشال عسيلي، نادين مكتف وهاني بحصلي أعضاء.

التجديد لجاك صراف على رأس مجلس الأعمال اللبناني - الروسي: الروس بحاجة الى شركاء في منطقتنا ويجب علينا التحضر لتأدية هذا الدور



انتخبته الهيئة العامة لمجلس الأعمال اللبناني - الروسي برئاسة رئيس الهيئات الاقتصادية اللبنانية محمد شقير مجلس إدارة جديداً جاء كالاتي: جاك صراف رئيساً، ريان قوتلي نائباً للرئيس، محمد فقيه أميناً للصندوق، ميشال قرداخي أميناً للسمر، عبدو سكريه ومخير التينة وايلي رزق وندين بطرس ومحمود جياضو وجاد الخوري وجوزف حبيب وشارل اده ورياض نجم أعضاء في المجلس.

وتحدث في المناسبة شقير فهناً المجلس الجديد برئاسة صراف على انتخابه وأكد أهمية مجلس الأعمال اللبناني - الروسي ودوره المهم في تنمية العلاقات الاقتصادية بين البلدين. أما الصراف فأكد «أن تركيبة المجلس الجديد تراعي مختلف القطاعات الاقتصادية، وهذا من أجل ان نكون قادرين على التعاطي مع كل الملفات المطروحة في العلاقات مع روسيا على أساس عال من المهنية».

وقال: «أمام المجلس الكثير من العمل لتحقيق نقلة جديدة في علاقاتنا الاقتصادية مع روسيا»، مشيراً في هذا الإطار الى وجود الكثير من الفرص الواعدة في قطاعات مختلفة، مشيراً الى «ان الروس لديهم الخبرة الكافية على الأرض في منطقتنا وهم بحاجة الى شركاء ويجب علينا التحضر جيداً لتأدية هذا الدور».

B E R Y T U S



Berytus Insurance and Reinsurance Co. S.A.L., Azoury Center, Alfred Naccache Ave., P.O.Box 165152, Achrafieh, Beirut, Lebanon

Tel: +961.1.331331 PBX • Fax: +961.1.329076 • e-mail: berytus@berytus.com



Turn your insurance policy into a work of art.

We fully understand the many complex and delicate issues involved in shipping, handling, storing and exhibiting fine art and collectables. We have in the past two decades arranged for the insurance of objects in every active area of collecting for some of the leading galleries and individual collectors in the Mideast. Because we understand the risks involved, we can secure a fit to measure policy in the London market for each situation. Our practice provides expertise, responsiveness and absolute confidentiality. For more details, please contact us.

cape-ins.com

Property and Casualty · Motor · Medical · Liability · Engineering
Political and Financial Risks · Transactional Risks · Marine · Aviation · Life



الوزير حسين الحاج حسن رعى حفل العشاء السنوي لصناعيي المتن الشمالي: زمن إنكار دور الصناعة وأهميتها في النهوض الإقتصادي انتهى



من اليمين: شارل موللر، داني جدعون، الوزير حسين الحاج حسن، د. فادي جميل
وسيمون شحاده



من اليمين: انطوان بارود، سامي عساف، الوزير حسين الحاج حسن، شارل موللر
ونبيل جميل

د. فادي الجميل: على أهل السلطة الإيفاء بوعودهم إنصافاً لمطالبنا المحقة وللإقتصاد اللبناني

شارل موللر: تراجع حجم الصادرات واقفال ٤٠٠ مصنع



من اليسار: جورج وجوليا عواد، شارل موللر وقرينته



من اليمين: جاك صراف، شارل موللر، لينا ووليد عساف

رأى وزير الصناعة الدكتور حسين الحاج حسن ان «زمن إنكار دور الصناعة وأهميتها في النهوض الإقتصادي انتهى»، وعزا كلفة الإنتاج المرتفعة الى سياسات عقارية وطاقوية وجمركية يقودها منطق ضرب الصناعة من قبل البعض.

وتناول الحاج حسن خلال رعايته حفل العشاء السنوي لصناعيي المتن الشمالي اجراءات أخرى يجب متابعتها منها دعم المشاركة في المعارض، ودعم كلفة الطاقة على الصناعيين، مؤكداً وجوب اعتماد الصناعة على الغاز المستخرج في المستقبل، طارحاً بعض العناوين المهمة على صعيد تنمية الصادرات وتدعيم القدرات التنافسية، وتطوير الصناعات الناشئة والجديدة لتبقى متميزة.

وألقى رئيس جمعية الصناعيين الدكتور فادي الجميل كلمة: «بات الجميع يعلم ان دور الصناعة لا ينحصر في كونها قطاعاً منتجاً، انما هي عامل اساسي في تحقيق التوازن الإقتصادي والمالي. انطلاقاً من كل ذلك، نحن على يقين ان أهل السلطة باتوا يعرفون تماما اهمية قطاعنا الاستراتيجي، لذلك عليهم الإيفاء بالوعود التي اعطونا اياها انصافاً لمطالبنا المحقة وإنصافاً للاقتصاد اللبناني». وكان رئيس تجمّع صناعيي المتن الشمالي شارل موللر قد افتتح الحفل بكلمة جاء فيها: «... تراجع الصادرات الصناعية من نحو أربعة مليارات دولار الى ٢,٥ مليار دولار تقريباً خلال السنوات الخمس الأخيرة مع اندلاع الحرب في سوريا واقفال المعابر البرية وزيادة تكلفة النقل البحري الأمر الذي خفّض من القدرات التنافسية للمنتجات الوطنية، فضلاً عن اغراق السوق اللبنانية بمنتجات مستوردة بشكل جنوني. كل هذه العوامل وغيرها، أدت إلى اقفال ما يقارب ٤٠٠ مصنع خلال الفترة نفسها».



خليل شري وجويس جمال



من اليمين: ريشار واك، ألكسندر وعادل واك وناديا اسكندر



من اليمين: ابراهيم ملاح، داني عبود، تينا ملاح وزينة ياشوعي

USJ 1875

Université Saint-Joseph de Beyrouth
جامعة القديس يوسف في بيروت

L'excellence d'une Nation

التميز عنوان الوطن



Rectorat de l'Université Saint-Joseph, Rue de Damas

☎ 961.1.421000 📠 961.1.421005 ✉ spcom@usj.edu.lb

 usj.edu.lb  @USJLiban  USJLiban  USJ TV 

www.usj.edu.lb



رياض سلامة يحذر الجمهور من تعاطي العملات الرقمية غير مكفولة من أي مصرف مركزي وعرضة للتقلبات السريعة

العملة الرقمية أصبحت الشغل الشاغل للبنوك المركزية في العالم حتى انها وضعت على جدول أعمال المؤتمر القادم للدول المتعاونة ضمن مجموعة العشرين OECD . وقد أصدر حاكم مصرف لبنان رياض سلامة إعلاناً موجهاً الى الجمهور يحظر فيه إصدار العقود الإلكترونية على أنواعها تداركاً للمخاطر التي يمكن ان تنجم عن تداولها وفي ما يأتي نص البيان:

أولاً:

يحظر على المؤسسات المرخصة إصدار النقود الإلكترونية ELECTRONIC MONEY كما يحظر عليها التسويق والتداول بالعملات الإلكترونية لحسابها أو لحساب عملائها بصورة مباشرة أو غير مباشرة بما فيها المتداولة في الأسواق المالية المنظمة .

ثانياً:

نظراً للمخاطر التي قد تنتج عن التعامل بالنقود الافتراضية بالأخص الـ BITCOIN ومنها ما يلي:

- ١) إن المنصات (PLATFORMS) أو الشبكات (NETWORKS) التي يتم بواسطتها إصدار وتداول هذه النقود لا تخضع لأي تشريعات أو تنظيمات وفي حال تعرضت لخسائر فلا يوجد أي إطار حماية قانوني يؤمن استرجاع الأموال التي تم بها شراء هذه النقود .
- ٢) إن هذه النقود غير مصدرة أو مكفولة من أي مصرف مركزي وبالتالي فهي معرضة لتقلب حاد وسريع في أسعارها والتي يمكن ان تتدنى الى الصفر .
- ٣) إن العمليات على النقود الافتراضية تسهل استعمالها لنشاطات إجرامية خاصة لتبييض الأموال وتمويل الإرهاب .
- ٤) لا يمكن الرجوع عن العمليات أو التحاويل غير الصحيحة وغير الموافق عليها (INCORRECT OR UNAUTHORIZED) المنفذة بواسطة هذه النقود .

لذلك، واستدراكاً للمخاطر والخسائر الجمة التي قد تنجم عن استعمال النقود الافتراضية، فإن هيئة الأسواق المالية تحذر أيًا كان من شراء وحيازة واستعمال هكذا نقود . يعمل بهذا الإعلام فور نشره في الجريدة الرسمية .

١٤ مؤسسة مالية مرخص لها تتعاطى أعمال الوساطة في لبنان وهذه أسماؤها

- | | |
|---|--|
| ٦) رويال فاينانشيلز ش.م.ل. | عملاً بالقانون الذي يرفع أعمال مؤسسات الوساطة المالية |
| ٧) ماستر كابيتال غروب ش.م.ل. | FINANCIAL BROKERAGE COMPANIES ، أصدر رياض سلامة |
| ٨) شركة الدقة للإستثمار والوساطة المالية ش.م.ل. | رئيس هيئة الأسواق المالية لائحة بأسماء المؤسسات المرخص لها بمزاولة |
| ٩) بريميوم كابيتال غروب ش.م.ل. | مهنة الوسيط المالي وهي الآتية: |
| ١٠) بيريتوس كابيتال ش.م.ل. | ١) جوليوس بير (ليبانون) ش.م.ل. |
| ١١) تراست كابيتال ش.م.ل. | ٢) الشركة العربية الدولية للإنماء والاستثمار ش.م.ل. |
| ١٢) فرست كابيتال أند ترست ش.م.ل. | ٣) شركة بيروت للوساطة المالية ش.م.ل. |
| ١٣) بلوم لإدارة الأصول ش.م.ل. | ٤) شركة ليبانيز ديلرز ش.م.ل. |
| ١٤) برودغيت أديفيسرز ش.م.ل. | ٥) أكسيس كابيتال ش.م.ل. |



منح وجوائز لطلاب متفوقين في مسابقة THE A LIST من بنك لبنان والمهجر

فاز خمسة طلاب في السنة الجامعية الأولى بمنح دراسة مجموعها ١٥٠ ألف دولار أميركي في اختتام مسابقة THE A LIST ضمن برنامج بلوم شباب لبنك لبنان والمهجر برعاية وزير التربية والتعليم العالي مروان حمادة ممثلاً برئيسة المنطقة التربوية في جبل لبنان الدكتورة فيرا زيتون .

والطلاب الفائزون هم: روان محمد دياب، غيا نصار الأسعد، هاغوب فارتان تاشجيان، انطوني انطوان قهوجي وسلوى خالد الخطيب .

وألقى رئيس مجلس إدارة ومدير عام بنك لبنان والمهجر سعد أزهرى كلمة في هذه المناسبة رحب فيها بالمشاركين، وشدد على الأداء المتميز الذي قدمه الطلاب في خلال ورشات العمل والعروض، ونوّه بالوعي الاجتماعي الذي يتميز به الطلاب ومقارباتهم المميزة لإيجاد الحلول . وتمنى أزهرى لهم أيضاً مستقبلاً واعداً ملؤه الإنجازات الدراسية الباهرة .

وقامت الدكتورة زيتون بمداخلة هنأت فيها الطلاب وشكرت بنك لبنان والمهجر على هذه المبادرة التي تهدف الى دعم التعليم الجيد وتشجّع الطلاب اللبنانيين على تحقيق أحلامهم .

وتسلط هذه المبادرة الضوء على الأهمية التي يوليها بنك لبنان والمهجر للتعليم الذي يعتبر حجر الأساس لبناء أي مجتمع مزدهر وهو أحد الحقوق الأساسية لأي إنسان .



تطبيق جديد لتجربة مميزة

أصبحت Fransabank Mobile App الجديدة في متناول يديك، إستفد من الميزات الجديدة المضافة الى تطبيق Fransabank وتمتّع بتجربة مصرفية مرنة، آمنة وفريدة من نوعها:

• تسجيل الدخول عبر بصمة الوجه والإصبع

• تلقي الإشعارات

• إعادة تعيين كلمة السر بنظام الخدمة الذاتية

• الإسنعلام عن أرصدة الحسابات بطريقة سريعة (لنظام iOS)



حمّل أو حدّث تطبيق Fransabank مجاناً على هاتفك الجوّال لإجراء معاملاتك المصرفية أينما كنت وعلى مدار الساعة 24/7.

فرانسابنك
الغد يبدأ الآن



MOBILE APP

1552
FRANSABANK.COM

«البناني الفرنسي» يفتتح فرعاً جديداً في الكسليك



من اليمين: رولا غالية، وليد روفایل، نعمت إفرام، رينا روفایل نحاس، ايلي عون ومروان رمضان



خلال افتتاح الفرع الجديد من اليسار: رينا روفایل نحاس، رولا غالية، الياس بعينو، نعمت إفرام، مارون حلو ووليد روفایل



من اليمين: كارلا جريديني، كارول إسطا، ريم جريس، كرسينا هارتس، شانثال صوما، نادين ثابت وساره لطيف

افتتح البنك اللبناني الفرنسي BLF، توافقاً مع استراتيجيته الهادفة إلى الوصول لأكبر عدد من المناطق اللبنانية وخدمة الزبائن أينما وجدوا، فرعاً جديداً في منطقة كسروان، وتحديداً في الكسليك. وذلك بحضور رئيس مجلس الإدارة المدير العام وليد روفایل، المدير العام رينا روفایل نحاس، ورئيس بلدية ذوق مكاييل الياس بعينو، إلى عدد من الوجوه السياسية والاقتصادية والاجتماعية البارزة ومن مديري المصرف.

ويقول مدير شبكة الفروع في المصرف مروان رمضان: «أنا سعيد جداً بضمّ هذا الفرع الجديد إلى شبكة فروع عائلة البنك اللبناني الفرنسي، التي سيصل عدد فروعها قريباً إلى ٦٠ وصرّفاتها الآلية إلى أكثر من ١٧٥».

وتضيف مديرة الفرع رولا غالية: «تعدّ منطقة الكسليك مركز قوة من الناحية الديموغرافية والاقتصادية. لذا سيعمل فريقنا باندفاع، من اليوم، على تلبية حاجات العملاء بشكل كافٍ وتام، ويكون بالتالي في خدمة المنطقة ككل».

وسيستفيد زبائن المصرف وسكان منطقة الكسليك وضواحيها من مجموعة واسعة ومميّزة من المنتجات والخدمات التي تلبي احتياجاتهم المالية، أفراداً ومؤسسات.



واجهة الفرع



من اليمين: سعاد حداد، جوانا أبو جوده وديانا شاهين



من اليمين: جورجيو عيد، شربل باسيل وبشار رزق

«البناني الفرنسي» في اليوم العالمي للمرأة:

٤٩ في المئة من النساء في مناصب إدارية في البنك

أصدر البنك اللبناني الفرنسي، لمناسبة يوم المرأة العالمي بياناً أشاد بدوره الأساسي والفعال في المجتمع وبقدرتها على تحقيق نجاحات كبيرة على المستويات كافة.

وكشف البنك عن انه يولي ٤٩ في المئة من مناصبه الإدارية للنساء منهن: المدير العام السيدة رينا روفایل نحاس، والسيدة هدى عاصي، مساعدة المدير العام ومديرة الشركات الكبرى، والسيدة جوزفين شاهين، مساعدة المدير العام ومديرة المخاطر وغيرهن في مراكز الإدارة العليا والوسطى. وتجدر الإشارة إلى أنّ أكثر من نصف الوظائف في المصرف تشغلها نساء.

وتوضح رينا روفایل نحاس: «في إطار اهتمامنا وسعيينا إلى تحقيق أهداف التنمية المستدامة، نركّز في البنك اللبناني الفرنسي على الحفاظ على المساواة بين الجنسين، ويأتي هذا الهدف ضمن أولوياتنا. فلا تشكّل نسبة اليد العاملة النسائية في المصرف أكثر من ٥٠ في المئة فحسب، بل إننا أولينا إلهنّ نسبة ٤٩ في المئة من مناصب المصرف الإدارية».

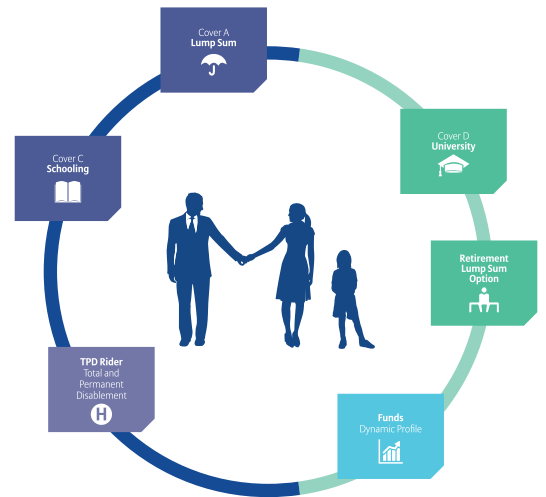


رينا روفایل نحاس

BLF

IN REAL LIFE, CIRCUMSTANCES CHANGE

Contact our financial consultant
for a free-needs assessment and
ask for Spiral, the most flexible
Protection & Savings solution.



Call us on 05 - 422 422
Or visit allianzsna.com

أليانز سنا ش.م.ل مسجلة في سجل هيئات الضمان تحت
رقم ١٠٤ وخاضعة لقانون تنظيم هيئات الضمان رقم ٩٨١٢

Spiral by **Allianz**  **SNA**

بنك لبنان والمهجر أفضل مصرف في لبنان للعام ٢٠١٧



سعد أزهرى يستلم الجائزة

نال بنك لبنان والمهجر BLOM جائزة «أفضل مصرف في لبنان للعام ٢٠١٧» من المؤسسة العالمية THE BANKER خلال حفل أقيم في فندق هيلتون بانك سايد، لندن. وللمناسبة أثنت المؤسسة على أداء البنك الذي لم يتسم فقط بوضعية مالية قوية بل عززها أيضاً بالعديد من المبادرات المصرفية الفريدة. وأضافت «ان الجائزة وهي من أعرق الجوائز في الإبداع المصرفي في العالم، تعكس الإدارة الحكيمة والنموذج المالي السليم الذي يتبعه البنك». وتسلم الجائزة السيد سعد أزهرى رئيس مجلس إدارة ومدير عام بنك لبنان والمهجر الذي شكر مؤسسة THE BANKER على الجائزة المرموقة وعلق بدوره «ان الجائزة تمثل تقدير المجتمع المصرفي للجهود التي تقوم بها إدارة البنك وموظفوه في تقديم أفضل وأحدث الخدمات المصرفية والمالية لعملاء المصرف في لبنان والخارج، خصوصاً في هذه الظروف الإستثنائية التي ما زال يمر بها لبنان ودول المنطقة».

شراكة بين SGBL و Backbase لتحويل التجربة المصرفية في الشرق الأوسط انطون صحناوي: تعكس التزامنا وضع تكنولوجيا مالية من الأكثر أماناً وابتكاراً



عقد بنك سوسيته جنرال في لبنان (SGBL) شراكة مع Backbase لتقديم تجربة جديدة كلياً لعملائه من خلال تجديد قنواته المصرفية الرقمية كجزء من استراتيجيته في التحوّل الرقمي. ويتعاون SGBL مع Backbase لتحديث خدماته المصرفية عبر الإنترنت وعلى الهاتف الجوال من خلال منصة الخدمات المصرفية الرقمية الأحادية الشبكة التي تعتمد على مجموعة من التقنيات الجديدة. ويعمل البنك على أن يستفيد عملاؤه من

هذه التطبيقات الجديدة، والتي تضع بتصرفهم كل القدرات الرقمية التي يتوقعونها. وتشمل هذه الميزات بيئات سهلة الاستخدام وعمليات في وقتها الحقيقي، وتعزيز تجربة المستخدم. وتعقيباً على هذه الشراكة، أعلن رئيس مجلس إدارة - المدير العام لبنك سوسيته جنرال في لبنان أنطون صحناوي: «نحن مسرورون بشراكتنا مع Backbase لتزويد عملائنا بأفضل تجربة مصرفية رقمية في السوق. سوف تعمل حلول Backbase على تعزيز سرعة التكيف مع مجموعة القنوات من قبل قاعدة عملائنا الديناميكية من الأفراد والشركات. وتعكس هذه الشراكة التزامنا بوضع تكنولوجيا مالية من الأكثر أماناً وابتكاراً بتصرف عملائنا لمساعدتهم على التقدّم بكلّ ثقة». من جهته، أعلن رئيس مجلس إدارة Backbase جوك بليتر: «نحن سعداء لاختيارنا من قبل SGBL ولتأدية دور في تحويل المشهد المصرفي الرقمي. هذا التحوّل التوسعي المرتكز على العملاء يدخل بنك سوسيته جنرال في لبنان في المنافسة مع الشركات العالية التكنولوجيا (FinTechs)».

رحلات مدفوعة التكاليف الى روسيا

بنك عوده وفيزا، يطلقان حملة «إحضر كأس العالم 2018 FIFA»



غريس عيد
بنك عوده

أطلق بنك عوده، بالتعاون مع شركة فيزا حملة «إحضر كأس العالم 2018 FIFA» والتي تمتد من ١ شباط حتى ٣١ آذار ٢٠١٨. وتتيح الحملة لحاملي بطاقات فيزا من بنك عوده فرصة الفوز برحلات مدفوعة التكاليف لحضور بطولة كأس العالم التي ينظمها الاتحاد الدولي لكرة القدم FIFA والتي ستجري في روسيا من ١٤ حزيران حتى ١٥ تموز ٢٠١٨. وتعليقاً على الحملة، قالت السيدة غريس عيد، مديرة الخدمات المصرفية بالتجزئة في بنك عوده: «يسعى بنك عوده إلى إعطاء عملائه تجارب فريدة مصممة خصيصاً لاحتياجاتهم.

ولأنّ شغف كرة القدم تشاركه كلّ شرائح العملاء، انتهزنا مناسبة دورة كأس العالم 2018 FIFA التي ستجري في شهري حزيران وتموز المقبلين لمنح عملائنا فرصة عيش هذه التجربة ميدانياً ومتابعة هذه الدورة المهمة مباشرة على أرض الملعب». وأكدت أنّ بنك عوده وفيزا يعملان معاً لتقديم أفضل ما لديهم إلى حاملي بطاقات فيزا، مضيفاً: «نحن على ثقة بأن اختيارنا للمباريات، بما فيها حفلة الافتتاح، والدور ربع النهائي، والدور نصف النهائي، والمباراة النهائية، سيشكل ذكري لا تُنسى بالنسبة للفايزين».

تجدر الإشارة إلى أنّ السحب سيجري خلال شهر نيسان ٢٠١٨ في مقرّ بنك عوده الرئيسي في باب إدريس، بحسب شروط اليانصيب اللبناني.

بنك بيبيلوس يحصل على ٧ جوائز ميداس لأفضل إعلانات مالية ندى الطويل: الطريقة الأفضل لتعزيز الروابط بين المغتربين اللبنانيين ووطنهم



حصل بنك بيبيلوس على جائزتين ذهبيتين، في حفل جوائز ميداس ٢٠١٧ لتكريم أفضل الإعلانات المالية في العالم الذي جرى في نيويورك، وذلك عن حملته الإعلانية الخاصة بالقرض السكني للمغتربين عن الفئات التالية: ذهبية عن فئة الإخراج، ذهبية عن فئة اطلاق منتج/ خدمة جديدة، فضية عن فئة الإخراج الفني؛ فضية عن فئة التصوير السينمائي، فضية عن فئة استخدام وسائل الإعلام المتكاملة؛ فضية عن فئة وسائل التواصل الاجتماعي، وبرونزية عن فئة الموسيقى.

وقالت ندى الطويل، مديرة مديريةية الإعلام في مجموعة بنك بيبيلوس: «نحن فخورون بأن حملة القرض السكني للمغتربين تحت عنوان «خلي بيتك بلبنان» قد تم تكريمها من قبل جوائز ميداس، بمواجهة أفضل الحملات الإعلانية للمؤسسات المالية في العالم لهذا العام. ولا يمكننا التفكير بطريقة أفضل لتعزيز الروابط بين المغتربين اللبنانيين ووطنهم، وهي مهمة يسعى بنك بيبيلوس جاهداً لتحقيقها من خلال العديد من منتجاته وخدماته». وتعد جوائز ميداس، التي تم إطلاقها عام ٢٠٠١، الجوائز الوحيدة من نوعها التي تكرم التميز في إعلان وتسويق الخدمات المالية على المستوى العالمي.



GIVING LIFE TO YOUR PLANS

*Since the beginning, we've been with you at every step of the way.
Through your education, family, investments, savings, business, retirement...
We've got you covered, making sure to meet your needs with life insurance and
capitalization products. It's a lifetime relationship, and it will go on as such.
Insure your future today.*

For more info contact us at +961 1 511 691





مروان خير الدين
رئيس بنك الموارد

بصمات مميزة لبنك الموارد في قطاع المال والمصارف

حقق بنك الموارد خلال العام الماضي إنجازات عدة ترك خلالها بصمات مميزة في قطاع المال والمصارف بحصوله على جائزة «الريادة في الحوكمة والنزاهة» من اتحاد المصارف العربية تقديراً لإلتزام البنك بمبادئ حوكمة الشركات والممارسات العالمية في مجال أخلاقيات المهنة.

الى جانب تنويجه بدرع النمو من شركة «فيزا» العالمية بعد تحقيقه لنمو ملفت في مجال البطاقات الائتمانية ومساهمته بانتشارها، إختار الاتحاد الدولي للمصرفيين العرب بنك الموارد كأفضل من قدم خدمات بطاقات إئتمان مصرفية، تقديراً منه لتميزه في توفير خدمات بطاقات ذات معايير دولية وإقليمية.

نجاح المصرف في نقل إنجازاته محلياً الى الخارج دعاه الى إطلاق إسم جديد AM BANK يناسب العالمية التي وصل اليها ولمواكبة التطورات التي دأب على اتباعها مؤخراً في كل فروع.



بنك بيبلوس يعلن عن الفائزين في حملة «المليون ميل»

جورج فارس: شراكتنا مع ماستركارد تتيح توفير برنامج الولاء الأكثر كرمًا



أعلن بنك بيبلوس BYBLOS BANK خلال حفل أقيم في مقره عن اسمي الفائزين المحظوظين في «حملة المليون ميل» التي نظمها بالشراكة مع ماستركارد، بحضور مديرة اليانصيب الوطني اللبناني نجلاء حبيش، وعدد من مديري المصرف وموظفيه.

وربحت سميرة زينة وفائز ثان لم يرغب في الكشف عن اسمه مليون ميل تمت إضافتها إلى بطاقتيهما بعد قيامهما باستخدام بطاقة الائتمان أو الدفع الخاصة بهما من ماستركارد لإجراء عمليات شراء لا تقل قيمتها عن ٢٠ دولاراً أميركياً خلال شهر كانون الأول ٢٠١٧. وسوف يكون بوسعهما استبدال الأُميال التي فازا بها بتذاكر سفر إلى أي وجهة حول العالم، حتى خلال المواسم السياحية.

وللمناسبة قال مدير منتجات البطاقات المصرفية والحسابات والتأمين المصرفي في مجموعة بنك بيبلوس جورج فارس: «أصبح بنك بيبلوس، مع هذه الحملة، أول مصرف في لبنان يمنح جائزة مليون ميل وبذلك يكون قد رفع برامج مكافآت حاملي البطاقات إلى مستوى جديد كلياً في لبنان».

أضاف: «هذا يثبت ومن دون شك أن شراكة بنك بيبلوس المثمرة مع شركات ذات شهرة عالمية مثل ماستركارد تتيح له توفير برنامج الولاء الأكثر كرمًا في لبنان».

الحاكم سلامة انتقد تشبيه الإقتصاد اللبناني باليوناني:

لدينا كل الإمكانيات للمحافظة على استقرار سعر صرف الليرة

طمأن حاكم مصرف لبنان رياض سلامة خلال اجتماع موسع مع الهيئات الإقتصادية الى ان «سياسة مصرف لبنان تستند الى استقرار سعر صرف الليرة، وهي سياسة ثابتة ولدينا كل الإمكانيات للمحافظة على هذا الإستقرار»، مشيراً الى «ان موجودات المصرف المركزي بلغت ٤٣,٢ مليار دولار واحتياطيات الذهب تفوق الـ ١١ مليار دولار، تضاف اليها مبالغ المصارف اللبنانية الموجودة لدى المصارف المراسلة والبالغة نحو ١٢ مليار دولار، وهذا رقم كبير جداً بالنسبة الى لبنان».

وتحدث سلامة عن «نقاط قوة» لدى الإقتصاد الوطني، منتقداً تشبيه الإقتصاد اللبناني بالإقتصاد اليوناني، فاليونان لم يكن لديها قطاع مصرفي قوي وقطاع خاص حيوي واحتياطيات كبيرة بالعملة الأجنبية، محذراً من أنه من شأن «ضخ هذه الأخبار التي تثير الرعب في نفوس الناس ان تؤثر سلباً على المناخ العام، لا سيما الأسواق والإستثمارات والفوائد».

فيتش: انقطاع المصرفي اللبناني في فئة منخفض لقابلية التعرض للضغوط

وضعت وكالة التصنيف الدولية «فيتش» FITCH RATINGS في تقويمها السنوي للمخاطر في ١١٥ نظاماً مصرفياً في اقتصادات متقدمة وناشئة، القطاع المصرفي اللبناني في فئة منخفض لقابلية التعرض للضغوط الى جانب ٩٢ نظاماً مصرفياً آخر الفئة الأعلى على مؤشر MARCO - PRUDENTIAL INDICATOR. ويحاول هذا المؤشر تحديد تراكم الضغوط المحتملة في الأنظمة المصرفية نتيجة مجموعة معينة من الظروف، كما يهدف الى تسليط الضوء على الضغوط المحتملة في الأنظمة والتي يمكن ان تتراكم مدة ثلاث سنوات بعد الإنذار الأول. ويستند التقويم الى ثلاث سنوات مرن البيانات السنوية، بحيث يؤدي أي تغيير في إحدى السوات الثلاث الى تحديد نتيجة مؤشر MARCO - PRUDENTIAL INDICATOR لبلد معين.

وقالت ان نتيجة "1" عن المؤشر تدل على مستوى منخفض لقابلية التعرض للضغوط، في حين ان نتيجة "2" تعكس مستوى معتدلاً لقابلية التعرض للضغوط، ونتيجة "3" تدل على مستوى عال لقابلية التعرض للضغوط.



جائزة إتحاد المصارف العربية
"الريادة في الحوكمة والنزاهة"



درع النمو لأفضل إنجاز
من "فيزا إنترناشيونال"



جائزة إتحاد
المصارف العربية
"أفضل خدمة
للبطاقات الإئتمانية"

2017: طريقنا إلى التفوق

في بنك الموارد، نسعى دائماً إلى التميّز والإستمرار في النموّ والتطوّر لتأمين إحتياجات العملاء وإرضائهم، وهذا ما دفعنا لتغيير مفهوم الخدمات المصرفية كما نعرفها.

نجاحنا في تطوير أنفسنا عاد علينا بالكثير من المكافآت في العام 2017 وسنمضي قُدماً في هذا النجاح والتغيير مع الإسم الجديد:

AM BANK



د. جوزف طرييه يشني على الجهد المميز لمركز البحوث والدراسات الاستراتيجية في الجيش اللبناني ويؤكد دعم الجمعية له



د. طرييه، ازهري، صادر وابي صالح مع الوفد

التقى وفد من مركز البحوث والدراسات الاستراتيجية في قيادة الجيش ضم العميد الركن فادي أبي فراج والعميد الركن الطيار هشام ذبيان والعميد الركن سعيد قزح، رئيس جمعية المصارف الدكتور جوزف طرييه ونائبه سعد ازهري بحضور الامين العام مكرم صادر ومدير الإعلام جورج أبي صالح، شاكراً إياه على الدعم الذي تقدمه الجمعية سنوياً للمؤتمر الإقليمي الذي ينظمه المركز. وللمناسبة قدّم الوفد الى رئيس الجمعية نسخة عن التوصيات التي صدرت عن المؤتمر الثامن الذي شاركت فيه نخبة من كبار الباحثين اللبنانيين والأجانب. وقد أثنى الدكتور طرييه على الجهد المميز الذي يقوم به مركز البحوث والدراسات الإستراتيجية في الجيش اللبناني والذي يعطي صورة مشرقة عن المؤسسة العسكرية اللبنانية واهتمامها بالشؤون الإستراتيجية الإقليمية والتي لها تأثير أكيد على أوضاعنا المحلية، مؤكداً ان دعم الجيش اللبناني هو من ثوابت الجمعية انطلاقاً من اليقين الراسخ بأن القطاع المصرفي والجيش يشكلان الركيزتين الأساسيتين للإستقرار في لبنان.

ندوات تدريبية لهيئة الأسواق المالية مع لجنة الأوراق المالية والبورصات الأميركية

عقدت هيئة الأسواق المالية ورشة عمل مع لجنة الأوراق المالية والبورصات في الولايات المتحدة SEC US SECURITIES AND EXCHANGE COMMISSION حيث ركزت الندوات التدريبية على آخر التطورات الرقابية خصوصاً مع تطور العمليات في الأسواق المالية وتطور المخاطر الناتجة عنها. ونظمت ورشة امتدت ليومين برعاية رئيس الهيئة حاكم مصرف لبنان رياض سلامة أتت من ضمن التعاون المستمر بين هيئة الأسواق ولجنة الأوراق المالية والبورصات الأميركية، التي تعتبر من أكثر الهيئات تطوراً في العالم.



IS YOUR CAPITAL GROWING TOO SLOWLY?
INVEST IN OUR LEBANON INCOME FUND FOR FAST-GROWING RETURNS.

Don't wait around for your capital to grow. Save time with our open-ended Lebanon Income Fund (USD), which has a target return of 7-10% per year. With a focus on Lebanese debt markets, the fund allows institutional and individual investors to benefit from a dynamic portfolio management approach, to take advantage of valuable market opportunities and boost their returns. If you're looking for fast performance, invest today to see your capital blossom.

For further information, please contact BLF Private Banking Division on +961 1 364 850.



BANQUE LIBANO-FRANÇAISE
A partner for your ambitions

lfunds@ebf.com | privatebanking@ebf.com | www.ebf.com

الشيخ محمد بن زايد رعى ملتقى أسواق المال العالمية التاسع في أبوظبي المدخلات تطرقت الى الاتجاهات الرئيسية المؤثرة في الأسواق العالمية



انطلقت فعاليات ملتقى أسواق المال العالمية التاسع بتنظيم من بنك أبوظبي الأول بالتعاون مع المصرف المركزي ومجلس أبوظبي للتطوير الاقتصادي. وروى الملتقى صاحب السمو الشيخ محمد بن زايد آل نهيان، ولي عهد أبوظبي، نائب القائد الأعلى للقوات المسلحة، بحضور سمو الشيخ حامد بن زايد آل نهيان رئيس ديوان ولي عهد أبوظبي. وجمع الملتقى الأبرز في المنطقة عدداً من الوزراء وكبار المسؤولين في المجالات الاقتصادية والمالية وخبراء في مجال الاقتصاد وصناع القرار من دولة الإمارات.

د. الجابر

«كان هناك حاجة لدمج «أبوظبي الأول» و«الخليج الأول» تحت كيان واحد قادر على تحقيق المتطلبات الخاصة بالنمو في أبوظبي، وبالفعل نجحنا في تأسيس بنك قوي لديه وجود عالمي ويغطي أكثر من ٢٠ دولة حول العالم». وأضاف سعيد: هذا الدمج لم يحدث بسبب ان هناك بنكاً أضعف من الآخر ولكن كلا البنكين كان لديهما أداء جيد، وكان الهدف من الدمج هو توحيد القدرات والدفع بها الى مستويات متقدمة ونهدف كذلك الى ان يحقق البنك نمواً على المستوى العالمي.

وأكد وزير الدولة الدكتور سلطان احمد الجابر الرئيس التنفيذي لـ «أدنوك» ومجموعة شركاتها، ان «أدنوك» تحقق تقدماً جيداً في تطبيق برنامج مبادراتها الذي يشمل الإدارة الذكية لرأس المال بغرض تمويل خططها الطموحة للتطوير والتحديث والتوسع وتنفيذ استراتيجيتها المتكاملة ٢٠٣٠ للنمو الذكي.

الوزير المزروعي

الصايغ
وشدد رئيس مجلس إدارة سوق أبوظبي العالمي أحمد علي الصايغ في كلمته على أهمية توافر القوانين لتشجيع الابتكار وتطبيق المعايير الدولية وتبني نظرة مستقبلية عالية للمساهمة في بناء الجيل الجديد من الشركات الإماراتية الكبرى.

بدوره أعرب وزير الطاقة والصناعة، الرئيس الحالي لمنظمة «أوبك» سهيل المزروعي عن تفاؤله بعودة التوازن الى أسواق النفط العالمية في ٢٠١٨.

سعيد

من جهته قال الرئيس التنفيذي لمجموعة بنك أبوظبي الأول عبد الحميد سعيد

المحافظ المنصوري: الأنظمة العالمية الموحدة والسياسات النقدية المنسقة عالمياً يمكنها ان تساعد على وقف مخاطر تدفقات رأس المال

قال محافظ مصرف الإمارات المركزي مبارك راشد المنصوري خلال لقائه الصحافيين على هامش الملتقى «ان البنوك المحلية لديها مستويات سيولة جيدة تختلف من بنك لآخر على حسب أسعار الفائدة التي يدفعها على الودائع. وتابع المنصوري: «وجود السيولة مهم جداً ولا سيما ان الاقتصاد الوطني مقبل على نمو وتشير التقديرات الى نمو الاقتصاد غير النفطي بنسبة ٢,٩ في المئة في ٢٠١٧ ترتفع الى نحو ٣,٥ في المئة في ٢٠١٨». وأضاف ان سياسة ربط الدرهم بالدولار مستمرة، مشيراً الى انها أفادت الاقتصاد الإماراتي كثيراً وخصوصاً في أوقات الأزمات. في سياق متصل، أكد المحافظ خلال مشاركته في إحدى جلسات الملتقى وجود فرصة جيدة للمنظمين الإقليميين لتعزيز التعاون في ما بينهم في ما يخص التقارب التنظيمي في القطاع المالي من منظور إقليمي. وقال: «ان أكبر البنوك في منطقة دول مجلس التعاون الخليجي تعمل عبر الحدود، وبالتالي علينا ان نعرّز تعاوننا بتدابير مختلفة، مثل إنشاء كليات تنظيمية إقليمية للإشراف على أكبر البنوك العابرة للحدود». وأكد المنصوري قيام المصرف المركزي في هذا الإطار بوضع وتطوير معايير شاملة مقارنة بالمتطلبات الدولية وأفضل الممارسات. وأشار الى ان الأنظمة العالمية الموحدة والسياسات النقدية المنسقة عالمياً يمكنها ان تساعد على وقف مخاطر الانعكاس المفاجئ لتدفقات رأس المال.

اشتداد المنافسة بين البنوك المغربية نتيجة صعود نشاط المصارف التشاركية الإسلامية

توقع رئيس مجموعة القرض العقاري والسياحي المصرفية احمد رحو إقبال البنوك المغربية خلال العام الحالي على منعطف جديد بسبب اشتداد المنافسة، وذلك نتيجة الترخيص لشركات الأداء للمرة الأولى بالمغرب والإطلاق المرتقب لخدمات الأداء الجوال، إضافة الى صعود نشاط المصارف التشاركية الإسلامية مع الاستكمال المرتقب للإطار القانوني للمنتجات المالية التشاركية وودائع الإستثمار. كما تترقب المصارف المغربية هذا العام بداية العمل بالمعيار ٩ من المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية، الذي سيفرض عليها معايير احترازية أكثر تشدداً ستعكس على تقييم موجودات البنوك.

وأوضح رحو خلال مؤتمر صحافي حول نتائج المجموعة أن ترخيص بنك المغرب المركزي أخيراً لخمس شركات أداء أحدث للمرة الأولى في المغرب شرحاً في الاحتكار التقليدي للبنوك في مجال الودائع، مشيراً الى ان الشركات الخمس التي رخص لها بنك المغرب هي شركات موجودة، وكانت تمارس من قبل نشاط تحويل الأموال، غير ان التراخيص الجديدة تحولها صلاحية تلقي الودائع وإصدار أدوات أداء شمولية كالبطاقات البنكية.

مجموعة QNB ترتب قرض تجمّع بنكي بقيمة ٣,٥ مليار دولار علي الكواري: يعكس ثقة المستثمرين في استراتيجيتنا وقوة مركزنا المالي



انتهت مجموعة QNB، أكبر مؤسسة مالية في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا، من ترتيب قرض تجمّع بنكي غير مضمون لأجل ثلاث سنوات وبمبلغ ٣,٥ مليارات دولار أميركي. وقد حظي القرض باهتمام واسع من قبل ٢١ بنكاً عالمياً وزاد الطلب عن المبلغ المستهدف. وسيتم استخدام القرض الجديد لتمويل الأنشطة الاعتيادية للبنك.

وتم الاكتتاب بالكامل في القرض المجمع من قبل ٩ بنوك مكنّبة وهي بنك أوف أميركا ميريل لينش، بنك طوكيو-ميتسوبيشي يو إف جي، بنك باركليز، دويتشه بنك أيه جي فرع لندن، وبنك انتيسا سان باولو، بنك ميزوهو، بنك ستاندرد تشارترد، بنك سوميتومو ميتسوي، وبنك يونيتد أوفرسيز. وتم تكليف بنك أوف أميركا ميريل لينش كمنسق وثائق القرض في حين كُلف بنك ميزوهو بالعمل كمنسق ووكيل للقرض. وللمناسبة، قال الرئيس التنفيذي لمجموعة QNB علي الكواري: «نحن سعداء جداً بالنجاح في إعادة تمويل وزيادة حجم القرض الحالي والإقبال الواسع الذي لاقاه القرض من قبل أكبر البنوك العالمية لتعزيز الشراكة مع مجموعة QNB مما يعكس بوضوح ثقة المستثمرين في استراتيجية المجموعة وقوة مركزنا المالي خصوصاً بعد الإعلان مؤخراً عن النتائج المالية القوية التي تم تحقيقها خلال عام ٢٠١٧».

د. خالد الغزاوي عضواً في مجلس إدارة شركة الإبداع المتناهي الصغر - فلسطين:

نقل تجربة البحرين الرائدة في مجال التمويل الأصغر الى دولة فلسطين



عيّن برنامج الخليج العربي للتنمية «أجفند» الرئيس التنفيذي لبنك الإبداع - البحرين، الدكتور خالد وليد الغزاوي، عضواً في مجلس إدارة شركة الإبداع للتمويل المتناهي الصغر - فلسطين، ورئيساً للجنة المخاطر وعضواً في لجنة التدقيق والمكافآت والترشيحات فيه. ويأتي هذا التكليف الجديد للدكتور الغزاوي بهدف تعزيز أداء شركة الإبداع في فلسطين.

واعتبر الغزاوي «أن هذا التكليف من قبل برنامج «الأجفند» يمثل قناة أخرى، من أجل نقل تجربة البحرين الرائدة في مجال التمويل الأصغر الى دولة فلسطين وإتاحة الخبرات البحرينية في هذا المجال أمام الفلسطينيين ذوي الدخل المحدود».

ورأى الغزاوي «أن البرنامج يمثل تحدياً لي يحفزني على بذل المزيد من الجهود من أجل مواصلة نشر التطبيقات المثلى في مجال التمويل الأصغر في عدد من بنوك الإبداع المنتشرة حالياً في ثماني دول عربية إضافة الى سيراليون».

بنك الفجيرة الوطني يختتم مشاركته الـ ١٥ في اسبوع تمويل التجارة والصادرات في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا

اختتم بنك الفجيرة الوطني NBF مشاركته الناجحة في الدورة الـ ١٥ من أسبوع «جي تي آر» لتمويل التجارة والصادرات في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا لعام ٢٠١٨. وتعليقاً على الفعالية قال الرئيس التنفيذي للبنك فينس كوك VINCE COOK: «نفخر بحضورنا في نسخة عام ٢٠١٨ من أسبوع «جي تي آر» لتمويل التجارة والصادرات في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا كونه يشكل منصة ممتازة للتواصل مع الرواد في هذا المجال وللمشاركة في نقاشات مثمرة. فالفعاليات القيّمة المماثلة تساعدنا على ترسيخ مكانتنا كالشريك المفضل لدى المؤسسات في دولة الإمارات وتعزيز جهودنا الهادفة إلى تنمية التجارة الإقليمية والدولية خارج الدولة. وقد سررنا بلقاء الشخصيات المؤثرة في هذا القطاع وتشارك خبرتنا في تمويل التجارة لتحقيق مزيد من النمو في هذا المجال».

يشار إلى أنّ بنك الفجيرة الوطني عضو ومشارك دائم في غرفة التجارة الدولية في دولة الإمارات.



البنك الدولي: العملات المشفرة يمكن ان تحدث تحولاً جوهرياً في طرق سداد المدفوعات وممارسة أنشطة الأعمال

شبه رئيس البنك الدولي جيم يونغ كيم خلال مؤتمر عقد في واشنطن العملات الرقمية بمخططات «بونزي» الاحتمالية التي لا يزال يشوبها الكثير من عدم الوضوح.

وأوضح ان البنك يدرس باهتمام بالغ تكنولوجيا «بلوك تشين» التي قال عنها انها قد تستخدم في الدول النامية لمتابعة حركة الأموال بشكل أكثر فعالية والحد من الفساد.

وفي هذا السياق كشف تقرير صادر عن البنك الدولي ان «العملات المشفرة» يمكن ان تحدث تحولاً جوهرياً في طرق سداد المدفوعات وممارسة أنشطة الأعمال. موضحاً انه يمكن استحداثها كوسيلة لمكافحة الفساد.

المركزي الروسي: قرصنة سرقوا ٦ ملايين دولار من «سويفت»

أعلن البنك المركزي الروسي، ان قرصنة غير معروفين سرقوا ٣٣٩,٥ مليون روبل (٦ ملايين دولار) في هجوم على نظام رسائل الدفع الدولية «سويفت» في روسيا العام الماضي.

وقال البنك انه تلقى معلومات بشأن «هجوم واحد ناجح على مكان عمل أحد مشغلي نظام سويفت».

وأضاف ان حجم العمليات غير المصرح بها نتيجة هذا الهجوم بلغ ٣٣٩,٥ مليون روبل.

وقالت متحدثة باسم سويفت، التي يستخدم نظامها للتراسل في تحويل تريليونات الدولارات يومياً، ان الشركة لا تعلق على كيانات بعينها.

توجهات البنك العقاري المصري العربي في ضخ القروض لكل الشركات



عمرو كامل

البنك العقاري المصري العربي

وافق البنك العقاري المصري العربي على ضخ تسهيلات إئتمانية بقيمة ٢٠٠ مليون جنيه لمصلحة شركة «أملاك» للتمويل والاستثمار المملوكة بالكامل لمجموعة «أملاك» الإماراتية المتخصصة في التمويل العقاري.

وأوضح رئيس مجلس إدارة البنك عمرو كامل «أن التمويل الجديد يصل إلى ٣ سنوات ومن الممكن تجديده وسيتم الاستفادة منه في تمويل محافظة الشركة في التمويل العقاري».

وأشار إلى أن التمويل يأتي في إطار توجهات البنك للتوسع في ضخ القروض لكل الشركات، سواء الصغيرة أو المتوسطة أو الكبيرة، بغرض دعم محافظة الإئتمان والاستغلال الأفضل للسيولة وتحسين معدلات الربحية.

وكشف كامل عن ارتفاع محفظة القروض بنحو ٣ مليارات جنيه، منذ تولي مجلس الإدارة الجديد للبنك مطلع أيلول (سبتمبر) الماضي، لتصل إلى ٨ مليارات حالياً، مقابل ٥ مليارات نهاية آب (أغسطس) الماضي، كما زادت الودائع إلى ٢٨,٥ مليار جنيه مقابل ٢٤ ملياراً بزيادة ٤ مليارات خلال الفترة نفسها.

بنك الرياض يوقع أول عقد تمويلي لمنتج شراء وحدة سكنية قيد الإنشاء

وقع بنك الرياض RIYAD BANK أول عقد تمويلي للإجارة الموصوفة بالذمة لأول مشروع لمنتج «شراء وحدة سكنية تحت الإنشاء» مشروع «ديار الحسا» وهو برنامج تمويلي ضمن حزمة حلول للتمويل العقاري والسكني وذلك بالتعاون مع وزارة الإسكان وصندوق التنمية العقارية.

وأوضح البنك أن برنامج (شراء وحدة سكنية تحت الإنشاء) هو تمويل مستفيدي الدعم السكني، والذي سيتيح للمواطنين السعوديين الحصول على مسكنهم الخاص من خلال تمويل بخطط سداد مرنة، ومتاح لجميع العملاء ممن هم على قائمة المستفيدين من مشاريع برنامج القرض العقاري بالتعاون مع وزارة الإسكان وصندوق التنمية العقارية.

محافظ المركزي التونسي الجديد يتعهد مواجهة التضخم

وتنامي العجز

أكد المحافظ الجديد للبنك المركزي التونسي مروان العباسي «أن الأولويات ستكون لمواجهة نسب التضخم المتعلقة التي قد تصل إلى ١٠ في المئة إذا لم تتحرك وكذلك تنامي العجز التجاري والعجز في الحساب الجاري، إضافة إلى محاربة السوق الموازية لتقوية الدينار التونسي».

وكان البرلمان التونسي وافق على تعيين العباسي المسؤول السابق بالبنك الدولي خلفاً للمحافظ الشاذلي العياري، بعدما ارتفع التضخم السنوي في كانون الثاني (يناير) إلى ٦,٩ في المئة مسجلاً أعلى مستوياته في ٢٠ عاماً من ٦,٤ في المئة في كانون الأول (ديسمبر). وتأتي تلك الضغوط التضخمية بعد تراجع العملة المحلية أمام العملات الأجنبية وزيادة ضغوط الواردات على الموازين الخارجية للبلاد خاصة من واردات الطاقة.

وبلغ عجز الميزان التجاري في تونس بنهاية العام الماضي مستوى قياسياً عند ١,٥ مليار دينار (نحو ٦,٢ مليار دولار). وقال المعهد التونسي للإحصاء (مؤسسة حكومية) أن هذا المستوى غير مسبوق في الميزان التجاري.

يعكس قاعدته الرأسمالية القوية ومعدل حقوق المساهمين الى الموجودات

«موديز» تثبت تصنيف «الأهلي الكويتي» عند مستوى A2



ميشال العقاد

البنك الأهلي الكويتي

تثبتت وكالة «موديز» تصنيف الودائع بالعملة الأجنبية على المدى البعيد عند الدرجة A2 لدى البنك الأهلي الكويتي. وأوضح الأخير في بيان للبورصة أن الوكالة أكدت التصنيف الإئتماني للدين بالعملة الأجنبية على المدى البعيد كذلك عند الدرجة A2.

وقال البنك: «أن تصنيف ودايع البنك وتأكيداتها عند الدرجة A2 يستفيد من أربع ركائز لتعزيز الدعم من التقييم الإئتماني الأساسي بالدرجة baa3، وهو

يعكس تقييم «موديز» لاحتمالية عالية جداً للدعم الحكومي الكويتي في وقت الحاجة».

وأشار إلى أن التقييم يعكس قاعدة رأسمالية قوية لـ «الأهلي» مع معدل حقوق المساهمين الملموسة إلى الموجودات المرجحة بأوزان المخاطر والبالغ ١٦ في المئة كما في نهاية ٢٠١٧.

كما يعكس التقييم وجود احتياطات كبيرة لدى البنك مقابل خسائر القروض، وتمتع البنك بقاعدة تمويل مستقرة ومصداق سيولة كافية. كما أن معايير الجودة النوعية للموجودات كانت وما تزال مستقرة. يذكر أن الرئيس التنفيذي للبنك هو ميشال العقاد.

٤ دفعات تمويلية للعميل موزعة على مراحل البناء

«بنك البلاد السعودي» يطلق منتج تمويل البناء الذاتي

أطلق «بنك البلاد السعودي» منتج تمويل البناء الذاتي بالتعاون مع صندوق التنمية العقارية كأول بنك في المملكة يتيح للعميل التمويل المناسب لبناء العقار، والذي يمكن للعميل من خلاله الحصول على ٤ دفعات تمويلية موزعة على مراحل البناء، حيث يعد هذا المنتج من منطلق استراتيجي اجتماعي أحد الحلول المتاحة لمساعدة مستحقي صندوق التنمية العقارية لبناء أو استكمال العقار الذي يرغب به، وذلك عن طريق تقديم العقار الذي يملكه العميل كضمان للتمويل، بحيث يتم رهن العقار الذي يملكه العميل لبنك البلاد ومن ثم يتم صرف الدفعات اللازمة لبناء العقار.

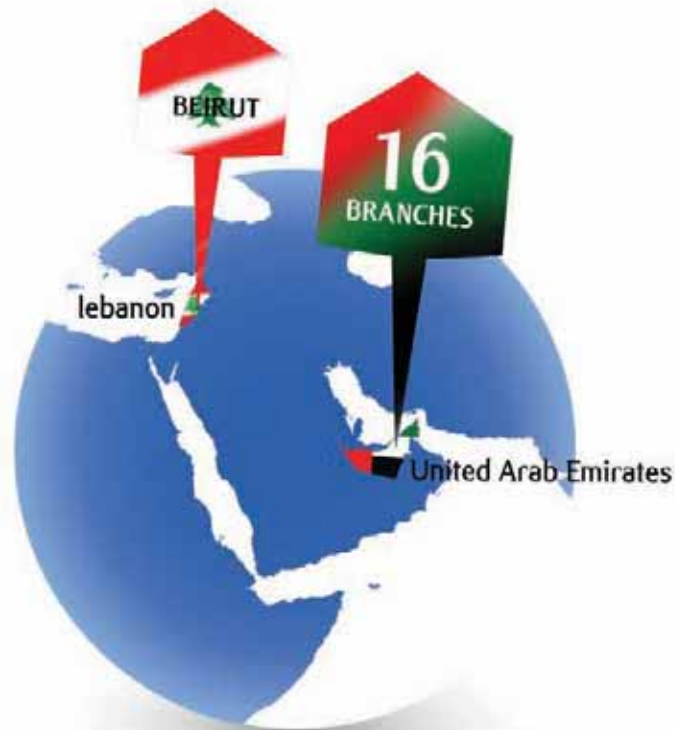
ويتم ذلك عبر صرف الدفعات التمويلية بناء على تقرير هندسي من إحدى الجهات المعتمدة لدى البنك والتي تقم مراحل إكمال البناء واستحقاق العميل للدفعة التالية.

مزد علي لتصفية أعمال مع الصانع سداداً لديونه

حدّدت محكمة التنفيذ في مدينة الخبر السعودية يوم ١٨ الشهر الجاري موعداً لتصفية أملاك رجل الأعمال السعودي معن الصانع تمهيداً لسداد حقوق الدائنين، وذلك بعد ١٠ سنوات من أزمة الديون التي شهدتها مجموعة «سعد» التي يملكها الصانع.

وكانت المجموعة انكشفت على ديون بمليارات الدولارات إثر خلاف مع مجموعة القصبي.

وتقدّر ديون مجموعة «سعد» بين ٤٠ و ٦٠ مليار ريال وعيّنت السلطات القضائية السعودية «تحالف اتقان» لبيع الأصول المملوكة لشركات معن الصانع في مزاد علني.



The bank of choice.
إختياركم المصرف

**ADAPTABLE TO YOUR
CHANGING NEEDS...**

Head Office : Al Zahra's Street No.105, King Abdul Aziz Road, Al-Qasimlya, Sharjah - U.A.E. Tel+971 65 980 555, Fax: +971 65 693 807

Lebanon : Ain El Mreiseh, Beirut, Lebanon. Tel. +961 1 379002, Fax. +961 1 379003

خادم الحرمين الشريفين كرم البنك الأهلي سعيد الغامدي: نعتز بكوننا شريك المسؤولية المجتمعية للمنتدى



سعيد الغامدي يتسلم درع التكريم من خادم الحرمين الشريفين الملك سلمان بن عبدالعزيز آل سعود

كرم خادم الحرمين الشريفين الملك سلمان بن عبدالعزيز آل سعود البنك الأهلي لجهوده في تنمية العمل الخيري والإئمائي ودعمه كشريك المسؤولية المجتمعية لمنتدى الرياض الإنساني، وذلك خلال افتتاح المنتدى في مدينة الرياض.

وتأتي رعاية البنك الأهلي للمنتدى متماشية مع دوره الريادي في مجال المسؤولية المجتمعية، حيث يعتبر البنك أحد أهم ركائز

الخدمة الاجتماعية في السعودية من خلال تبنيه لعدد كبير من المبادرات الإنسانية والحرص على دعمها، كما تدرج ضمن برامج المسؤولية المجتمعية «أهالينا» التي تسعى إلى تمكين كافة شرائح المجتمع بجانب تفعيل العمل الخيري والإنساني والعمل التطوعي وفق برامج تنموية مبنية على منهج علمي ومؤسسي قابل لقياس النتائج وأثره الاجتماعي.

وقدر الرئيس التنفيذي للبنك سعيد الغامدي رعاية خادم الحرمين الشريفين لهذا المنتدى الإنساني المهم الذي يقف على أبرز المستجدات الإنسانية في العالم ويعني بتطوير العمل الإنساني الدولي ضمن جهود المملكة الإنسانية والإغاثية التي تقوم بها من خلال مركز الملك سلمان للإغاثة والأعمال الإنسانية، مُعرباً عن اعتزاز البنك كونه شريك المسؤولية المجتمعية لمنتدى الرياض.

بنك البحرين والكويت يطرح نظام التحويلات المالية الإلكتروني رياض ساتر: يرتقي بتجربة الزبائن المصرفية الى أعلى المستويات



طرح بنك البحرين والكويت BBK خدمة نظام التحويلات المالية الإلكتروني (EFTS) في شبكة البنك واسعة النطاق من أجهزة الصراف الآلي المنتشرة في جميع أنحاء المملكة. وتتوفر هذه الخدمة في الوقت الحالي عبر القنوات الإلكترونية للبنك، بما في ذلك الخدمات المصرفية عبر الإنترنت، والخدمات

المصرفية عبر الهاتف النقال، والآن أجهزة الصراف الآلي، لتجعل عمليات التحويلات المالية ودفع الفواتير أكثر راحة وملاءمة لزبائن بنك البحرين والكويت. وتعليقاً على هذه الخدمة، يقول الرئيس التنفيذي للبنك رياض ساتر: «إنني سعيد بأن يكون بنك البحرين والكويت هو أول بنك في البحرين يوفر خدمة نظام التحويلات المالية الإلكتروني على أجهزة الصراف الآلي التابعة له باستخدام التكنولوجيا التفاعلية. إن طرح هذه الخدمة سوف يتيح تقديم خدمة فوري+، وخدمة فوري، وتتبعهما خدمة فواتير قريباً، وسوف توفر كافة الخصائص

والمزايا التي تقدمها حالياً خدماتنا المصرفية عبر الإنترنت وعبر الهاتف النقال، بما يعزز الدور الريادي لبنك البحرين والكويت في السوق خاصة في ما يتعلق بتقديم خدمات متميزة تحقق راحة الزبائن، فضلاً عن الارتقاء بتجربتهم المصرفية إلى أعلى المستويات».



الرقابة المالية المصرية: شركات التمويل متناهي الصغر

تستحوذ على ٣٥,٣ في المئة من النشاط خلال ٢٠١٧

أعلنت الهيئة العامة للرقابة المالية في مصر ان شركات التمويل متناهي الصغر العاملة في السوق استحوذت على ٣٥,٣ في المئة من النشاط خلال العام الماضي ٢٠١٧ مقارنة مع ٢٣,٣ في المئة خلال ٢٠١٦.

وتعمل بالسوق المصرية ٣ شركات فقط هي: «ريفي»، «تنمية» و«تساهيل» للتمويل متناهي الصغر، بالإضافة الى أكثر من ٨٤٠ جمعية تشمل فئات «أ»، «ب» و«ج».

وأشارت الهيئة في أحدث تقاريرها، الى ان الشركات ضخت ٢,٥ مليار جنيه الى ٥٥٧ ألف عميل، من إجمالي تمويلات النشاط التي بلغت قيمتها ٧,١ مليارات جنيه خلال العام الماضي ٢٠١٧، مقابل مليار جنيه الى ٢٨٩ ألف عميل فقط خلال ٢٠١٦.

ولفتت الهيئة الى ان إجمالي تمويلات القطاع ارتفعت الى ٧,١ مليارات جنيه خلال ٢٠١٧، مقابل ٤,٤ مليارات جنيه خلال العام قبل الماضي ٢٠١٦.

وفي ما يتعلق بالجمعيات قالت الهيئة ان جمعيات فئة «أ» استحوذت على ٥٠ في المئة من النشاط خلال العام الماضي ٢٠١٧، بعدما ضخّت تمويلات بقيمة ٣,٥ مليارات جنيه لنحو ١,٣ مليون عميل.

وأشارت الى ان جمعيات فئة «ب» استحوذت على ٧,٦ في المئة بعد ضخها قروضاً بقيمة ٥٤١ مليون جنيه الى ١٩٥ ألف عميل، وجمعيات فئة «ج» على ٦,٩ في المئة بعد نجاحها في ضخ قروض بقيمة ٤٩٤ مليون جنيه لـ ١٤١ ألف عميل.

خدمة الدين وصلت الى ١٠٥ في المئة من الناتج المحلي

«غولدمان ساكس» يتوقع فقرة في الدين الأميركية

تجمع الأوساط المالية العالمية على تردّي الوضع المالي في الولايات المتحدة وبالتالي مساهمته في زيادة الدين الى أكثر من ٢٠ تريليون دولار وهو ما يمثل تهديداً خطيراً للأمن الإقتصادي والوطني.

وفي هذا الإطار حذّر بنك غولدمان ساكس من ان الإرتفاع التاريخي في الإقتراض الأميركي خلال فترة تشهد نمواً اقتصادياً مع تصاعد عوائد السندات سيؤدي الى زيادة في تكاليف خدمة الدين، الذي وصلت نسبته الى ١٠٥ في المئة من الناتج المحلي الإجمالي.

وتوقع البنك الأميركي انه في حالة تمديد السياسة المالية المعمول بها

في الوقت الحالي فإن صافي تكاليف فوائد الديون الى الناتج الإجمالي المحلي ستتجاوز المستويات التي كانت موجودة في فترة الثمانينات والتسعينات بحلول ٢٠٢٧.





spirit.

YOUR BANK ANYWHERE, ANYTIME!

MOBILE BANKING APPLICATION

Banking with First National Bank has never been easier.
Now you can manage your accounts with complete ease and security.*

Download the App now:
*this service is free of charge



 1244     



FIRST NATIONAL BANK S.A.L.

fnb.com.lb

مجموعة البركة المصرفية تفوز بجوائز مرموقة

عدنان يوسف: أضحت وحداتنا التابعة من أبرز المؤسسات المصرفية العاملة في بلدانها



التوالي، مما يجسد الموقع الريادي الذي باتت تحظى به مجموعة البركة المصرفية ووحداتها التابعة بعد مسيرة مليئة بالإنجازات على مدى السنوات الماضية من جهة، والمكانة المصرفية المرموقة التي تحتلها هذه الوحدات والسمة الطيبة التي تحظى بها في القطاع المصرفي الإسلامي المحلي والإقليمي والعالمي من جهة أخرى».

وأضاف: «لقد أصبحت وحداتنا التابعة للمجموعة من أبرز المؤسسات المصرفية العاملة في بلدانها، والأكثر رسوخاً من حيث الخبرة والمعرفة وجودة الخدمات في الأسواق المحلية، وهو الأمر الذي يعكس نجاح رؤية مجموعة البركة المصرفية واستراتيجيتها التي تركز على تقوية أوضاع الوحدات التابعة لها وتعزيز مواردها الرأسمالية وخلق شبكة من علاقات الأعمال البنينة القوية في ما بينها». واختتم يوسف حديثه بتوجيه الشكر والتقدير للإدارات التنفيذية والعاملين في وحدات المجموعة للجهود المتواصلة التي يبذلونها في رفع مكانة وحداتهم. وتسلم الجوائز المدراء العامون للوحدات الفائزة بهذه الجوائز.

فازت مجموعة البركة المصرفية مع ست من وحداتها المصرفية بجوائز أخبار التمويل الإسلامي ٢٠١٧، وقد حصلت على جائزة عملية العام في البحرين للعام ٢٠١٧ وجائزة عملية رأس المال الرقابي للعام ٢٠١٧، نظير إصدار صكوك المجموعة من الفئة (١) بقيمة ٤٠٠ مليون دولار أميركي. كما حصل بنك البركة مصر على جائزة أفضل بنك إسلامي في مصر، وبنك البركة لبنان على جائزة أفضل بنك إسلامي في لبنان، وبنك البركة الإسلامي على جائزة أفضل بنك إسلامي في البحرين، وحصل البنك الإسلامي الأردني على جائزة أفضل بنك في الأردن، وبنك البركة جنوب أفريقيا على جائزة أفضل بنك إسلامي في جنوب أفريقيا، وبنك البركة سوريا على جائزة أفضل بنك إسلامي في سورية وذلك للعام الخامس على التوالي.

وللمناسبة قال عضو مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لمجموعة البركة المصرفية عدنان أحمد يوسف: «يسعدنا أن نشهد اليوم حصول مجموعة البركة المصرفية وست من وحداتها على هذه الجوائز للعام الخامس على

CSC JORDAN نختر «أوفتك» لتزويدها بطول مبتكرة للأعمال والتكنولوجيا



باسم الدويك
CSC JORDAN

أعلنت شركة «أوفتك» عن اختيارها من قبل شركة «خدمات بطاقات الإئتمان - الأردن» CSC JORDAN لتزويد مبنائها الجديد في منطقة الشميساني - شارع الثقافة - بمجموعة مبتكرة من حلول الأعمال والتكنولوجيا، والتي شملت حلول تخصيص البطاقات البلاستيكية البنكية ونظام الدور الآلي الى جانب حلول الأثاث المكتبي العصرية.

وبهدف تعزيز إمكانيات شركة «خدمات بطاقات الإئتمان» في مجال طباعة البطاقات البلاستيكية البنكية وزيادة عدد البطاقات المطبوعة يومياً، وفرت «أوفتك» للشركة واحداً من أبرز الحلول الرائدة في هذا المجال، وهو طابعة 2100 MX المقدمة من الشركة الأميركية ENTRUST DATACARD، والتي تتمتع بإمكانية طباعة ٥٠٠ بطاقة بالساعة الواحدة، مع ميزة طباعة جميع أنواع البطاقات، بما فيها بطاقات الخصم والبطاقات المدفوعة مسبقاً، والبطاقات الإئتمانية، بما يشمل بطاقات أربكس الإئتمانية الإسلامية، أول بطاقة تتماشى مع أحكام الشريعة الإسلامية في الأردن.

وقال مدير عام شركة خدمات بطاقات الإئتمان CSC JORDAN باسم الدويك «سعداً باختيارنا شركة «أوفتك» المعروفة على مستوى المنطقة ككل بحلول الأعمال والتكنولوجيا العالمية المبتكرة التي توفرها، وبالتالي فإننا نطمح الى ان تساهم هذه الخطوة في تعزيز مستويات الأداء وتحسين تجربة العملاء لدينا في الشركة».

«الإسلامي الأردني» يحوز جائزة أفضل بنك إسلامي في الأردن لعام ٢٠١٧
موسى شحادة: جهود الإدارة التنفيذية والعاملين حفاظاً على مكانته المصرفية المميزة



حاز البنك الإسلامي الأردني للعام الخامس على التوالي جائزة «أفضل بنك إسلامي في الأردن لعام ٢٠١٧» من مجلة «إيميا فايننس» EMEA Finance العالمية المتخصصة بالشؤون المالية.

وللمناسبة أشاد المدير العام للبنك موسى شحادة بجهود الإدارة التنفيذية والعاملين في البنك لتحقيق استراتيجيته في الحفاظ على مكانة مصرفية مميزة وتحقيق نتائج جيدة ليستمر بحصد المزيد من الجوائز وليلبقي في المقدمة دائماً معززاً من دوره في خدمة الإقتصاد الوطني والمجتمع المحلي مع التأكيد على بذل المزيد من الجهود للبقاء في الصدارة دائماً.

وحول الاسس والمعايير التي اعتمدت في اختيار البنك الإسلامي الأردني للحصول على الجائزة قال الرئيس التنفيذي ناشر مجلة «إيميا فايننس» كرس توفر مور «لقد تحققت شروط منح الجائزة في البنك الإسلامي الأردني حيث حافظ على موقعه الريادي في القطاع المصرفي الإسلامي على الرغم من الظروف الصعبة في الأردن، واستراتيجيته السليمة والمستدامة، والإدارة الجيدة والحكيمة التي مكنت البنك من الحصول على تصنيفات ائتمانية».

جائزتان مرموقتان لبنك بروة من مجلة «أوروبيان»

أفضل بنك متوافق مع أحكام الشريعة

وخالد السبيعي أفضل تنفيذي



حصد بنك بروة القطري جائزتين مرموقتين من جوائز «أوروبيان» للأعمال المصرفية والمالية العالمية ٢٠١٧.

ونال البنك جائزة ولقب «أفضل بنك متوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية» في قطر بينما حصل الرئيس التنفيذي لمجموعة البنك خالد يوسف السبيعي

على لقب «أفضل رئيس تنفيذي للخدمات المصرفية» في قطر.

وللمناسبة، قال رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب الشيخ محمد بن جاسم آل ثاني: «الجائزة تقدير لجهودنا الدؤوبة في تقديم أفضل الخدمات والمنتجات المصرفية الإسلامية، بما يلبي طموح قطاع عريض من العملاء ويساهم في تعزيز الرخاء ودعم الاقتصاد الوطني في إطار منظومة المبادئ الإسلامية والممارسات المهنية التي تتبنى أرقى المعايير العالمية الحديثة في الصناعة المصرفية».

بدوره، قال الرئيس التنفيذي لمجموعة البنك خالد يوسف السبيعي: «يشكل لقب أفضل بنك متوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية في قطر تقديراً صريحاً للعقول المبدعة والموظفين المتفانين الذين يقفون خلف هذا النجاح الذي تحقق بفضل جهودهم المميزة وابتكارهم المنتجات المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية والمنسجمة مع المعايير المصرفية الحديثة، ما منح عملاءنا تجربة مصرفية فريدة».

أضاف «كما أنني أشعر بالفخر لحصولي على لقب أفضل رئيس تنفيذي للخدمات المصرفية في قطر، والذي يشاركني فيه فريق العمل الرائع في المجموعة. إن حصولنا على هاتين الجائزتين المرموقتين يُشكّل دافعاً نحو الارتقاء بخدماتنا المبتكرة إلى آفاق جديدة والاستمرار في تحسين تجربة عملائنا، تطوير الخدمات والمنتجات المصرفية لمجموعتنا والانتقال بالقطاع المصرفي إلى مستويات أعلى».

صافي أرباحه ٦٣٩,٧ مليون ريال وديونه المتعثرة أقل من ١ في المئة
البنك الأهلي يتوجه لطرح سندات بقيمة ٥٠٠ مليون دولار



خلال انعقاد الجمعية العمومية للبنك الأهلي

الشيخ فيصل آل ثاني صادق على توزيع أرباح بواقع ١٠ في المئة وأسهم مجانية ٥ في المئة

كشف الرئيس التنفيذي بالإنيابة للبنك الأهلي AHLI BANK في قطر محمود ملكاوي عن التوجه لطرح سندات بقيمة ٥٠٠ مليون دولار خلال الربع الثاني من العام ٢٠١٨. ولفت الى ان نسبة الديون المتعثرة تبلغ أقل من واحد في المئة تمت تغطيتها بنحو ١٤٢ في المئة. مشيراً الى ان صافي الأرباح بلغ ٦٣٩,٧ مليون ريال قطري لعام ٢٠١٧ بزيادة قدرها ١,٣ في المئة، مقارنة بالفترة نفسها من العام ٢٠١٦ أي ٦٣١,٧ مليون ريال.

وكان اجتماع الجمعية العمومية للبنك برئاسة الشيخ فيصل بن عبد العزيز بن جاسم آل ثاني رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب صادق على اقتراح مجلس الإدارة بتوزيع أرباح نقدية عن العام ٢٠١٧ على المساهمين بواقع ١٠ في المئة وأسهم مجانية بواقع ٥ في المئة. كما وافقت على تقرير مجلس الإدارة عن نشاط البنك ومركزه المالي والحسابات الختامية عن السنة المالية المنتهية في ٣١ كانون الأول (ديسمبر) ٢٠١٧ والمصادقة عليها ومناقشة الخطط المستقبلية للبنك.

وقال الشيخ فيصل آل ثاني: «حققتنا عاماً آخر من الأداء الثابت وسط ظروف السوق الصعبة. وسجل البنك نمواً بنسبة ٨,٩ في المئة في الدخل التشغيلي الأساسي ونمواً بنسبة ١,٣ في المئة في صافي الربح. إدارة البنك لصافي هامش الفائدة كانت فعالة من خلال إعادة تسعير الأصول ونمو القروض مما أدى الى تعويض تكاليف التمويل المتزايدة وعلاوة على ذلك، قمنا بتعزيز استحقاق مطلوبات البنك».

أضاف: «تمسكون بقيم علامتنا التجارية وهي ان نكون في قلب المجتمع ووعداً بتقديم التجربة المصرفية الأكثر خصوصية وتميزاً».

QNB يحصد جائزتي «أفضل إكسبانسات مصرفية تجارية في قطر» و«أفضل خدمات للعملاء ذوي الملاة المالية العالية في قطر»



حصد QNB، أكبر مؤسسة مالية في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا، جائزتي «أفضل إكسبانسات مصرفية تجارية في قطر» و«أفضل خدمات للعملاء ذوي الملاة المالية العالية في قطر» من قبل مجلة «يوروباني» المالية العالمية.

وقد تم تسليم الجوائز خلال حفل عشاء أقيم مؤخراً في لندن لتكريم أفضل مزودي الخدمات المصرفية الخاصة من جميع أنحاء العالم.

ويعد استطلاع مجلة «يوروباني» للخدمات المصرفية الخاصة وإدارة النقد أدق مقياس عالمي لأفضل مقدمي الخدمات والمنتجات المصرفية للعملاء ذوي الملاة المالية العالية في المجال المصرفي، كما يعتبر حفل توزيع الجوائز التابع لها من أهم الفعاليات العالمية التي يحضرها ممثلون عن أبرز المؤسسات المالية من جميع أنحاء العالم.

At Al Sagr, we don't like leaving anything to chance. With our wide range of innovative, intelligent insurance products and our passion for dedicated personal care, we aim to give you that added value of security to protect you and your family on your way.



٥٥١ مليون ريال أرباحه الصافية

عمومية «الخليجي» صادقت على البيانات المالية للعام ٢٠١٧



الشيخ حمد بن فيصل بن ثاني آل ثاني واركاب البنك خلال الجمعية العمومية العادية

صادق مساهمو بنك الخليج التجاري (الخليجي) الاجتماع السنوي للجمعية العمومية العادية على البيانات المالية للبنك للفترة المنتهية في ٣١ كانون الأول (ديسمبر) ٢٠١٧ والتي سجّلت صافي أرباح بلغ بعد خصم الضرائب ٥٥١ مليون ريال قطري.

وألقى رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب للبنك الشيخ حمد بن فيصل بن ثاني آل ثاني، كلمة في المناسبة وتلا تقرير مجلس الإدارة عن نشاط الشركة ومركزها المالي للسنة المنتهية في ٣١ كانون الأول (ديسمبر) ٢٠١٧ والخطط المستقبلية. وتعليقاً على أنشطة البنك خلال ٢٠١٧، قال: «كان العام ٢٠١٧ عاماً استثنائياً بلا منازع شهدنا خلاله أزمة في المنطقة لم نعرف لها مثيلاً في تاريخنا الحديث وقد تركت آثاراً وتداعياتٍ أرخت بظلالها على جميع القطاعات وفي مقدمتها القطاع المصرفي، إلا أننا استطعنا تخطي تلك الآثار بفضل الالتفاف حول قيادتنا الحكيمة والدعم الكبير والمشكور الذي لقيناه من الحكومة بشكل عام ومصرف قطر المركزي بشكل خاص والجهود الحثيثة التي بذلها مجلس الإدارة وإدارة البنك لاحتواء تلك الأزمة وآثارها، فكانت النتيجة أن سطرنا نجاحات وإنجازات جديدة إن دلّت على شيء فإنها تدلّ على أن القطاع المصرفي في قطر حصن منيع في وجه المحن والصعاب».



مشهد عام

الجمعية العامة العادية للمساهمين في بنك الدوحة تصادق على تقرير مجلس الإدارة عن الحوكمة وتوافق على إصدار سندات دين



الشيخ فهد بن محمد بن جبر آل ثاني واركاب البنك خلال انعقاد الجمعية العامة

صادقت الجمعية العامة العادية للمساهمين في بنك الدوحة على تقرير مجلس الإدارة عن الحوكمة لعام ٢٠١٧ وعلى الميزانية العمومية وحساب الأرباح والخسائر للسنة المالية المنتهية في ٣١ كانون الأول (ديسمبر) ٢٠١٧، كما صادقت على توصية مجلس الإدارة بتوزيع أرباح نقدية على المساهمين بواقع ٣ ريالات قطرية للسهم الواحد.

وأوضح رئيس مجلس إدارة البنك الشيخ فهد بن محمد بن جبر آل ثاني ان الجمعية العامة وافقت على إصدار سندات دين ضمن برنامج سندات اليورو متوسطة الأجل لدى البنك في إطار محددات الإصدار المشار إليها في أجندة الاجتماع وعلى خفض الحد الأدنى لكل عملية إصدار ببرنامج الأوراق التجارية من ٥٠ مليون دولار أميركي الى مليون دولار. كما أقرت التعديلات المقترحة على النظام الأساسي الخاص بالبنك وفقاً لنظام حوكمة الشركات الصادر عن السادة هيئة قطر للأسواق المالية والسادة مصرف قطر المركزي.

وتم تفويض كل من رئيس مجلس الإدارة و/أو نائبه و/أو العضو المنتدب منفردين بالتوقيع على النظام الأساسي المعدل واستكمال إجراءات الحصول على الموافقات اللازمة من الجهات المختصة والتصديق عليها.

هذا وأثنى الشيخ فهد بن محمد بن جبر آل ثاني على السادة أعضاء مجلس الإدارة وعلى الإدارة التنفيذية للجهود التي بذلوها خلال عام ٢٠١٧ ولإنجازات التي تم تحقيقها خلال العام المنصرم، كما شكر أيضاً السادة المساهمين الكرام وممثلي الأجهزة الرقابية بالدولة ومراجع الحسابات القانوني وتمنى للجميع المزيد من التقدم والإزدهار.

الخليجي يشارك في معرض جامعة قطر المهني ويقدم منحاً للطلاب الواعدين في جامعة قطر

شارك بنك الخليج التجاري (الخليجي) بنك الجيل القادم، في معرض جامعة قطر المهني السنوي لعام ٢٠١٨، وذلك في إطار استراتيجيته وأهدافه المنسجمة مع مسؤولية البنك الاجتماعية تجاه الجيل القادم في قطر.

وقد جاءت مشاركة «الخليجي» لما يمثله المعرض من منصة لرعاية وتطوير المهنيين من الشباب القطري في القطاع المصرفي والمالي، وباعتباره جزءاً أساسياً من استراتيجية الخليج للتعويض والذي صُمم ليتوافق مع رؤية قطر الوطنية ٢٠٣٠ التي تركز على تنمية رأس المال البشري، الذي يُعتبر المحرك الرئيسي لبناء اقتصاد قائم على المعرفة.

هذا وقدّم «الخليجي» خلال فعاليات المعرض منحاً للطلاب الواعدين في جامعة قطر، مع ضمان توظيفهم في البنك بعد حصولهم على شهاداتهم.



A SIGNATURE OF WORLDWIDE EXCELLENCE

A LOCAL BANK WITH A GLOBAL STRONG PRESENCE...

Doha Bank goes the extra mile. We pride ourselves on our excellence in banking wherever you are in the world. Our regional teams have invaluable local knowledge of their individual markets, making them the ideal partner to advise you and your business on the ground. Wherever you land in the world we're always behind you.

www.dohabank.com



2017
BEST REGIONAL
COMMERCIAL BANK
The Banker Middle East

 بنك الدوحة
DOHA BANK



عبد المجيد المبارك
بنك الرياض



STEVE BERTAMINI
مصرف الراجحي



حمد مشاري الحميدي
بنك الأهلي المتحد



رياض ساتر
بنك البحرين والكويت



فاروق تركيزيان
بنك الشارقة

٥٨,٧ مليون دينار الأرباح الصافية لبنك البحرين والكويت

رياض ساتر: سواصل العمل على اقتناص الفرص الجديدة في أنحاء العالم

أظهرت بيانات بنك البحرين والكويت BBK عن تحقيق ربح صاف بلغ ٥٨,٧ مليون دينار بحريني للسنة المنتهية في ٣١ كانون الأول (ديسمبر) ٢٠١٧، وهو أعلى بنسبة ٤ في المئة مقارنة مع العام السابق ٢٠١٦. وبلغت ميزانية البنك ٣٧٦٣,١ مليون دينار، مقابل ٣٧٠٢,٦ مليون دينار في نهاية كانون الأول (ديسمبر) ٢٠١٦. وظلت محفظة القروض والاستثمار قوية، حيث بلغت محفظة القروض ١٧٤٠,٧ مليون دينار بحريني.

وارتفعت ودائع العملاء بنسبة ٥,٢ في المئة لتصبح ٢٦٢٣,٦ مليون دينار، وبلغت حقوق المساهمين ٤٩٨,٦ مليون دينار.

وفي تعليقه على النتائج، ذكر الرئيس التنفيذي للبنك السيد رياض يوسف ساتر: «لقد اختتمنا العام الفائت بنمو في الأرباح نسبته ٤ في المئة، واستطعنا المحافظة على سجلنا الثابت في تحقيق النمو عاماً تلو الآخر. وقد مكنت الاستثمارات المتنوعة للبنك في مواقع جغرافية مختلفة والقدرة على التعامل مع بيئات اقتصادية مليئة بالتحديات من تحقيق هذه النتائج الطيبة وسواصل العمل على اقتناص الفرص الجديدة في أنحاء العالم واختيار تلك التي تدعم أعمالنا وتمنح القيمة المضافة للمساهمين. ومما هو جدير بالذكر بأن البنك قد قام بتطبيق المعيار المحاسبي الدولي لإعداد التقارير المالية رقم ٩ (IFRS 9) قبل التاريخ المحدد في ١ كانون الثاني (يناير) ٢٠١٨، ونتج عن ذلك رصد مخصصات أعلى للمخاطر الائتمانية المحتملة، ورغم ذلك، استطاع البنك استيعاب هذا التأثير ومواصلة النمو في الأرباح».

٣٤٣,٢ مليار ريال إجمالي موجوداته

ارتفاع أرباح «مصرف الراجحي» إلى ٩,١٢١ مليار ريال بنمو ١٢ في المئة

عزا «مصرف الراجحي» ارتفاع ارباحه إلى ٩١٢١ مليون ريال بنهاية ٢٠١٧ بنمو ١٢ في المئة عن ٢٠١٦ إلى ارتفاع إجمالي دخل العمليات بنسبة ٣,٧ في المئة وارتفاع صافي الدخل من التمويل والاستثمارات بنسبة ٧,٢ في المئة، بالإضافة إلى دخل العمليات الأخرى بنسبة ٣٨,٤ في المئة.

وأوضح المصرف في بيان «أن إجمالي حقوق المساهمين بلغ ٥٥,٧ مليار ريال، وأن موجوداته ارتفعت بنسبة واحد في المئة إلى ٣٤٣,٢ مليار ريال والقروض إلى ٢٣٣,٦ مليار ريال بارتفاع نسبته ٣,٨ في المئة وودائع العملاء إلى ٢٧٣,١ مليار ريال». يذكر أن الرئيس التنفيذي للبنك هو السيد STEVE BERTAMINI.

أرباح «بنك الرياض» إلى ٣٩٤٦ مليون ريال في ٢٠١٧

وصلت أرباح «بنك الرياض» رابع أكبر البنوك السعودية من حيث الموجودات إلى ٣٩٤٦ مليون ريال بنهاية ٢٠١٧، مقارنة بأرباح ٣٣٤٢ مليون ريال تم تحقيقها خلال الفترة نفسها من العام ٢٠١٦. يذكر أن الرئيس التنفيذي للبنك هو عبد المجيد المبارك.

ودائع العملاء إلى ٢١,٦ مليار درهم بنمو ١٠ في المئة

٢٦٥ مليون درهم صافي أرباح بنك الشارقة في ٢٠١٧

أظهرت نتائج بنك الشارقة للعام ٢٠١٧ تحقيقه صافي ربح ٢٦٥ مليون درهم، وارتفاع إجمالي الموجودات إلى ٣٠,٥ مليار درهم بنمو ١٣ في المئة، مقارنة مع العام ٢٠١٦. وبلغ صافي القروض والسلفيات ١٧,٥ مليار درهم بنمو ٢ في المئة وإجمالي الودائع إلى ٢١,٦ مليار درهم بارتفاع ١٠ في المئة. وبلغ صافي السيولة ٧,٨ مليار درهم بارتفاع نسبته ٤٢ في المئة مقارنة مع ٥,٥ مليارات درهم.

ووفقاً لبازل ٣ بلغت نسبة الشريحة الأولى من رأس المال العادي بنسبة ١٦,٨٧ في المئة مقارنة بالحد الأدنى المطلوب ٨,٥ في المئة ووفقاً لبازل ٢ بلغت نسبة كفاية رأس المال ٩,٣٣ في المئة مقارنة بالحد الأدنى المطلوب ١٢,٠ في المئة ونسبة القروض والسلفيات إلى الودائع ٨١ في المئة. وارتفعت مخصصات القروض بمبلغ ١٤٨ مليون درهم. يشار إلى أن الرئيس التنفيذي للبنك هو السيد فاروق تركيزيان.

٦١٨,٧ مليون دولار أرباح البنك الأهلي المتحد بنهاية ٢٠١٧

حمد الحميدي: النتائج تظهر قوة واستمرارية أدائنا

الناجح والتميز

حقق البنك الأهلي المتحد أرباحاً في نهاية ٢٠١٧ بلغت ٦١٨,٧ مليون دولار تمثل نمواً بنسبة ٨,٤ في المئة عن أرباح ٢٠١٦ وارتفعت موجوداته الإجمالية بنسبة ٦,١ في المئة لتصل إلى ٣٣,٢ مليار دولار، ونمت محفظة قروضه وسلفياته ٤,٨ في المئة لتصل إلى ١٩,٥ مليار دولار. وارتفع العائد على متوسط حقوق المساهمين إلى ١٦,٥ في المئة.

وفي معرض تعليقه على هذه النتائج قال رئيس مجلس إدارة مجموعة البنك الأهلي المتحد حمد مشاري الحميدي: «تظهر نتائج عام ٢٠١٧ قوة واستمرارية الأداء الناجح والتميز للبنك ومواصلته تحقيق مؤشرات نمو صحية في مختلف قطاعات العمليات، ليسجل مستويات ربحية قوية تخطت حاجز الـ ٦٠٠ مليون دولار على الرغم من التحديات والأوضاع غير المستقرة التي سادت الأسواق الدولية والإقليمية، وهي نتائج تبعث على الإرتياح والثقة بمتانة المركز المالي للبنك وسلامة أدائه وفعالية نموذج عمله القائم على تنوع الأعمال وتعدّد الأسواق مع التوسّع الحثيث في هذه الأسواق خدماتياً وجغرافياً تعزيزاً لدوره الإقليمي المنشود كقناة مصرفية مفضلة لمختلف التعاملات والمتطلبات البنكية في ما بين أقطار عمل المجموعة».

Al Ain Ahlia Insurance Co. (PSC)



Aviation



Motor



Home



Engineering



Property



Health



Marine



Life



Energy



شركة العين الأهلية للتأمين (ش.م.ع)
ترحب بكم الى عالم التأمين

Head office Abu Dhabi

Al Ain Ahlia Ins. Co. Bldg.
Airport Road
P.O.Box 3077
Telephone: 6119999
Telefax: 4456685

Al Ain Branch

Al Ain Ahlia Ins. Co. Bldg.
Al Ghabah Street
P.O.Box: 1770 Al Ain
Telephone: 7642142-7656254
Telefax: 7667775

Dubai Branch

Al Ain Bldg.
Opposite Hayat Regency Hotel
P.O.Box: 3541 Deira Dubai
Telephone: 2725500-2725522
Telefax: 2725511

Sharjah Branch

Al Reem Plaza
Corniche Al Buhaira
P.O.Box: 24585 Sharjah
Telephone: 5753440/5753442
Telefax: 5753441



عدنان يوسف

ABG



شاين نيلسون

ENBD



هشام عبدالله القاسم

ENBD



أحمد بن سعيد آل مكتوم

ENBD

موجودات مجموعة البركة المصرفية الى ٢٥,٥ مليار دولار

بنمو ٩ في المئة

عدنان أحمد يوسف: أساسياتنا المتينة ومواردنا المستدامة

تمكنا من مواصلة النمو وتحقيق الأرباح

أظهرت النتائج المالية لمجموعة البركة المصرفية (ABG) للعام ٢٠١٧ ارتفاع مجموع أصولها بنسبة ٩ في المئة ومحفظة التمويل والاستثمارات بنسبة ٩ في المئة وحسابات العملاء بنسبة ٨ في المئة ومجموع الحقوق بنسبة ٢٥ في المئة.

وواصلت المجموعة خلال العام ٢٠١٧ تنفيذ مبادرات التوسع في الأعمال والأسواق وتنويع مصادر الدخل عبر وحداتها المتواجدة في ١٦ بلدا والتي حققت عملياتها في بلدانها نمواً ملحوظاً في الأنشطة المالية والاستثمارية وشهد معظمها طفرة كبيرة في نتائجها الربحية. وتتوقع المجموعة أن تشهد نتائجها في ٢٠١٨ تحسناً ملحوظاً، حيث تتجه قيم العملات المحلية إما نحو الاستقرار أو التحسن.

هذا وارتفع إجمالي موجودات المجموعة ليلبلغ ٢٥,٥ مليار دولار أميركي بنمو ٩ في المئة، بالمقارنة مع ٢٣,٤ مليار دولار بنهاية كانون الأول (ديسمبر) ٢٠١٦، كما ارتفعت حسابات العملاء في نهاية كانون الأول (ديسمبر) ٢٠١٧ أيضاً بنسبة ٨٪ لتبلغ ٢٠,٧ مليار دولار.

وللمناسبة، قال الرئيس التنفيذي للمجموعة **عدنان أحمد يوسف**: «تمتلك المجموعة أساسيات متينة وموارد مستدامة وتنوعاً جغرافياً غنياً وواسعاً تمكناها من مواصلة النمو وتحقيق الأرباح الجيدة، كذلك مواصلة تعظيم العوائد المتأتية للمساهمين والمستثمرين في المجموعة خلال الأعوام المقبلة».

أضاف: «على صعيد التوسع الجغرافي العربي والعالمي، فقد تم ولله الحمد افتتاح وحدتنا المصرفية «بيت التمويل والإيمان» BTI Bank في الدار البيضاء - المغرب خلال شهر كانون الأول (ديسمبر) العام الماضي وذلك بالشراكة مع البنك المغربي للتجارة الخارجية».

كما يسرنا أن نشيد بنجاح وحدتنا في تركيا بنك البركة التركي في إصدار أول صكوك دائمة من الفئة الأولى متوافق مع متطلبات بازل ٣ في تركيا بقيمة ٢٠٥ ملايين دولار أميركي. ويشكل هذا الإصدار معلماً رئيسياً للقطاع المصرفي التركي وخطوة ابتكارية رائدة في هذا القطاع.

وللعام الخامس على التوالي، تحصد مجموعة البركة المصرفية علاوة على أربع من وحداتها المصرفية جوائز «أفضل بنك إسلامي» للعام ٢٠١٧.

اجمالي أصوله الى ٤٧٠,٤ مليار درهم بنمو ٥ في المئة

٨,٣٥ مليار درهم الأرباح الصافية لبنك الإمارات دبي الوطني في ٢٠١٧

أظهرت النتائج المالية لبنك الإمارات دبي الوطني ENBD تحقيق أرباح صافية بلغت ٨,٣٥ مليارات درهم في العام ٢٠١٧ بزيادة بنسبة ١٥ في المئة مقارنة بالعام الماضي، وبلغ إجمالي الدخل ١٥٥,٥ مليار درهم مرتفعاً بنسبة ٥ في المئة مقارنة بالعام الماضي، وإجمالي الأصول ٤٧٠,٤ مليار درهم مرتفعاً بنسبة ٥ في المئة عن نهاية العام ٢٠١٦، وارتفعت قروض العملاء بنسبة ٥ في المئة مقارنة بنهاية ٢٠١٦ لتصل إلى ٣٤,١ مليار درهم، وودائع العملاء بنسبة ٥ في المئة لتصل إلى ٣٢٦,٥ مليار درهم وبلغ معدل تغطية السيولة ٤٦ في المئة كما يشير معدل القروض إلى الودائع البالغ ٩٣,١ في المئة إلى الوضع السليم للسيولة.

وفي معرض تعليقه على أداء المجموعة، قال رئيس مجلس إدارة مجموعة بنك الإمارات دبي الوطني سمو الشيخ **أحمد بن سعيد آل مكتوم**: «يشكل ٢٠١٧ عاماً ناجحاً بالنسبة لبنك الإمارات دبي الوطني الذي تمكن من تحقيق أرباح صافية سنوية قياسية. وخلال العام، واصلنا تحسين وتدعيم القدرات الرقمية لبنك الإمارات دبي الوطني، كما يشرفنا أن نكون الشريك المصرفي الرسمي لمعرض اكسبو ٢٠٢٠ دبي، حيث سيكون لنا دور رئيسي في إبراز الخدمات المصرفية في المعرض كواجهة للابتكار والإبداع. وباعتبارنا بنكا محلياً، فنحن نفخر بأن قمنا بمواءمة أنشطتنا في إطار المسؤولية المجتمعية للعام ٢٠١٧ مع مبادرة عام الخير في الدولة، ونجحتنا في تخطي أهدافنا».

وقال **هشام عبدالله القاسم**، نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لمجموعة البنك «تمكّن بنك الإمارات دبي الوطني من إحراز نتائج مالية متميزة في العام ٢٠١٧، حيث حقق أرباحاً صافية قياسية بلغت ٨,٣٥ مليارات درهم. وتقديراً لقوة مركزه المالي وأدائه التشغيلي وتركيزه على المبادرات الرقمية، نال البنك جائزة أفضل بنك للعام في دولة الإمارات العربية المتحدة للعام الثالث على التوالي من مجلة «ذا بانكر». وقد قمنا بافتتاح أول فرع لنا في الهند، وسواصل توسيع نطاق الحضور الدولي للبنك خلال العام ٢٠١٨».

وقال **شاين نيلسون**، الرئيس التنفيذي للمجموعة: «واصلت الميزانية العمومية للمجموعة اكتساب مزيد من الزخم حيث شهدت تحسناً في رأس المال والسيولة واستقراراً في مستوى جودة الإئتمان. وقد حققنا تقدماً جيداً من حيث تسريع وتيرة جدول مبادراتنا الرقمية، وكان من دواعي سرورنا أن نفوز بجائزة مؤسسة العام للخدمات المالية الأكثر ابتكاراً خلال حفل توزيع جوائز الابتكار العالمية - بي ايه اي. وفي إطار سعي البنك لدفع عجلة الابتكار، يسرني الإعلان عن شراكتنا مع شركة موتيف بارتنرز لإطلاق «موتيف لابز»، وهي من مسرعات الابتكار والاستثمار بهدف تحقيق الريادة في مجال التحول الرقمي في قطاع الخدمات المالية. كما أننا على ثقة كبيرة بأن البنك سيواصل تقديم خدمات متميزة لعملائه وتوفير قيمة عالية لمساهمي».



شركة الوثبة الوطنية للتأمين
ALWATHBA NATIONAL INSURANCE CO

Our Mission is to ensure

Safety, Security and Satisfaction

to all our policyholders by

**Offering insurance protection
through our Products on**

- Private & Commercial Motor Vehicles.
- Fire & All Risks for Commercial & Private Properties.
- Engineering Projects.
- General Third Party Liability.
- Contractor's Plant & Machinery.
- Workmen's Compensation.
- Marine Cargo & Hull.
- Onshore & Offshore Oil & Gas Construction & Operations.
- Personal Accident - Group & Individuals.
- Group Life & Health Plans.

Providing "Corporate Solutions" on

Risk Management through risk analysis, risk identification, risk reduction techniques coupled with an optimal insurance program best suited to the core trade of the small, medium and large commercial establishments in the UAE.

Please contact us for all enquires on our services at:

Head Office

P.O Box: 45154- Abu Dhabi- U.A.E
Tel: +971- 2-4185 300
Fax: +971-2-6776 628
e-mail: alwathba@awnic.com

Dubai Office

P.O Box: 6807 - Dubai - U.A.E
Tel: +971-4-2522 110
Fax: +971-4-2522 113
e-mail: dubai@awnic.com

Al Ain Office

P.O Box: 15883 - Al Ain - U.A.E
Tel: +971-3-7640 888
Fax: +971-3-7640 880
e-mail: alain@awnic.com

ردت ٣ مليارات دولار للمساهمين من خلال برنامج إعادة شراء الأسهم أرباح «أليانز» ٦,٨ مليارات يورو

أعلن الرئيس التنفيذي لمجموعة «أليانز» الألمانية العملاقة للتأمين أوليفر باتيه عن تحقيق المستهدف بالنسبة لها وحفاظها على مستوى استثنائي من القوة الرأسمالية، وقد ردت ٣ مليارات يورو الى المساهمين من خلال برنامج إعادة شراء الأسهم خلال ٢٠١٧.

وتمكنت المجموعة من زيادة أرباحها التشغيلية خلال العام الماضي بالرغم من سلسلة الأعاصير والكوارث الطبيعية الأخرى التي كبدت شركات التأمين تكاليف باهظة خلال ٢٠١٧.

وارتفعت أرباح تشغيل «أليانز» خلال العام الماضي بنسبة ٠,٤ في المئة الى ١١,١ مليار يورو أو ١٣,٩ مليار دولار مقارنة بالعام السابق بفضل النتائج الجيدة لقطاعي التأمين على الحياة والتأمين الصحي.

أما صافي الأرباح فقد انخفض العام الماضي بنسبة ٢,٣ في المئة الى ٦,٨ مليارات يورو نتيجة إصلاحات النظام الضريبي في الولايات المتحدة وشراء بنك «اولدنبور جيشه لاندسبنك» الألماني.



أوليفر باتيه
مجموعة أليانز

الحكومة الصينية وضعت يدها على شركة انبانغ ANBANG بعد ان اتهمت رئيسها بالعبث بأموال الشركة وأودعته السجن

وو كسيانغ هوي WU XIAOHUI الرئيس التنفيذي السابق لشركة انبانغ ANBANG للتأمين أدخل السجن بعد ان اتهم باستغلال مركزه في الشركة والعبث بأموال الشركة وتحويلها الى الخارج وصولاً الى إقامة مخابئ له. وهذا ما اتهمته به هيئة الإشراف على التأمين في الصين. وكان وو WU قد وظف مليارات الدولارات للاستحواذ على معالم سياحية هامة جداً في الخارج من بينها فندق وولدورف استوريا WALDORF ASTORIA. كما اتهم بأنه أقام علاقات مشبوهة مع جارد كوشنر JARED KUSHNER زوج ايفانكا ابنة الرئيس الأميركي ترامب وهو مقاول ومطور عقاري معروف بميوله الصهيونية. وقد فاوضه وو WU على شراء فنادق ستاروود بقيمة ١٣ مليار دولار أميركي سنة ٢٠١٦. وحيال الشبهات التي أثرت حوله، تحركت الحكومة الصينية ووضعت يدها على إدارة الشركة (وهي شركة خاصة وليست حكومية) وعيّنت رئيساً جديداً للشركة. وهكذا يكون فندق وولدورف استوريا WALDORF ASTORIA في نيويورك قد أصبح تحت قبضة الحكومة الصينية.



WU XIAOHUI

عقد تأمين جديد من لويديز يغطي التعويضات الجرمية لأصحاب البنادق الحربية

تواجه سوق لويديز LLOYD'S موجة من الانتقادات الحامية جراء موافقة بعض الصناديق فيها على تغطية المسؤولية الناجمة عن السلاح المسموح بشرائه والاستحواذ عليه في الولايات المتحدة الاميركية. وقد اطلق المنتقدون على عقد التأمين الذي يغطي المسؤولية المدنية لحامل السلاح «عقد تأمين الجريمة» MURDER INSURANCE. وقد اثرت الحملة بعد ان نشرت الجمعية الوطنية للبنادق NATIONAL RIFLE ASSOCIATION بياناً تعلن فيه انها اتفقت مع لويديز على تزويد مقتني البنادق في اميركا بعقد تأمين يغطي المسؤولية المدنية لصاحب البندقية وذلك حتى حدود مليوني دولار اميركي للحادث الواحد، على ان يقسم المبلغ المؤمن عليه كما يأتي: مليون دولار اميركي لتغطية المسؤولية المدنية CIVIL SUITS ومليون دولار اميركي لتغطية المسؤولية الجرمية CRIMINAL CASES. وتنتقد الجمعيات الاهلية موافقة لويديز على تغطية التعويض الذي يحكم على صاحب البندقية بدفعه وترى في ذلك تشجيعاً له على اطلاق النار ENCOURAGEMENT TO PULL THE TRIGGER.

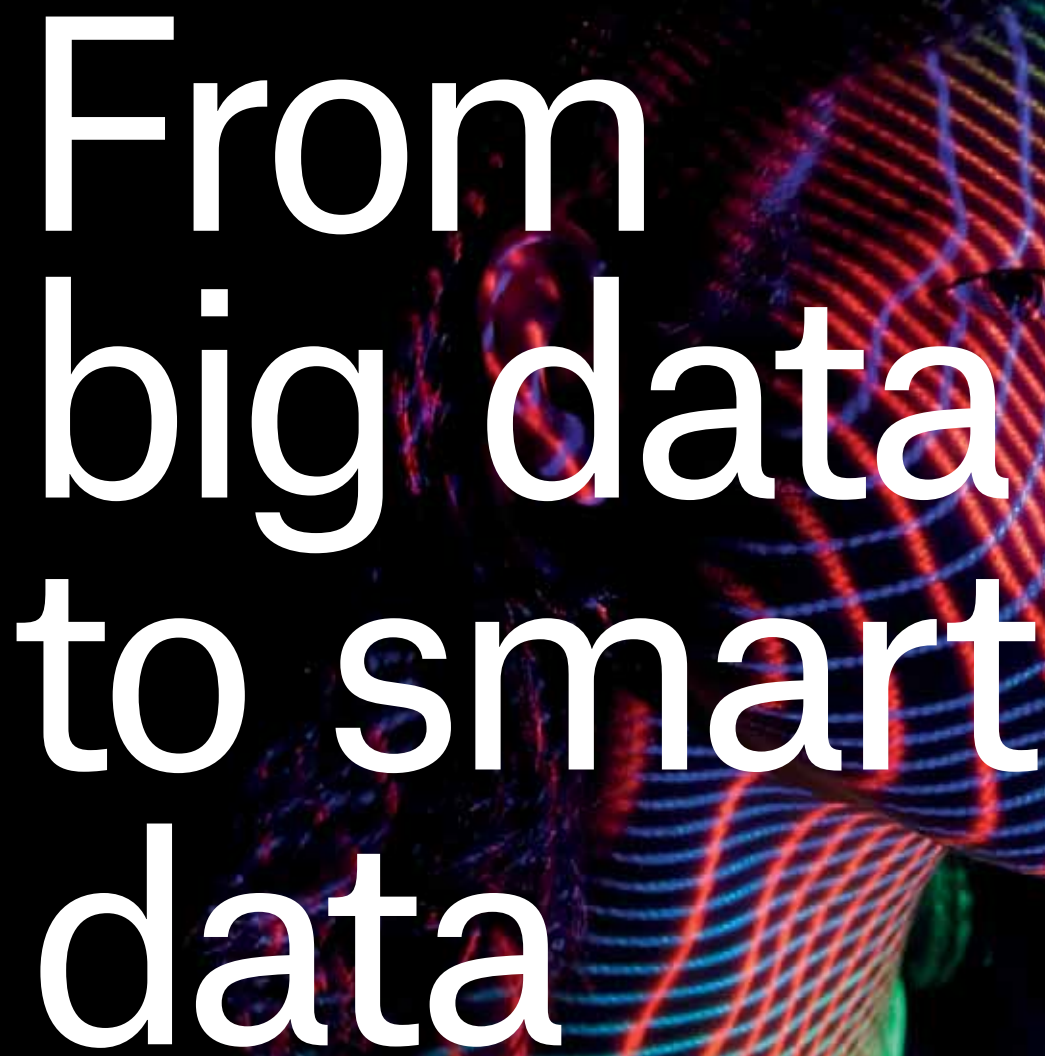


CYBER CRIME

عمليات التزوير خلال ٢٠١٧ كلفت شركات التأمين البريطانية ٩٠٠ مليون جنيه استرليني

أعلنت شركة بي دي او BDO البريطانية للتدقيق والمحاسبة ان خسائر شركات التأمين البريطانية جراء عمليات التزوير تضاعفت ثلاث مرات وبلغت ٩٠٠ مليون جنيه استرليني.

وتعليقاً على ذلك قال دافيد كلارك DAVID CLARK الضابط الذي يقود فرقة مكافحة التزوير ان لدى فرقته كمية هائلة من المستندات والمعلومات والتحقيقات وهي تقوم بتحليلها توصلها الى ايجاد حلول للحد من التزوير.



From big data to smart data

Let's turn data analytics
into future benefits.

Find out more at munichre.com/smartdata

NOT IF, BUT HOW

Munich RE 

٨٣٧ مليون دولار الأقساط المكتتبة في الأردن سنة ٢٠١٧

الحروب الجارية في الجوار وراء تباطؤ النمو



د. وليد زعرب
JOFICO



يعقوب سابيل
AL NISR AL ARABI



علاء عبد الجواد
SOLIDARITY FIRST



د. رجائي صويص
MIDDLE EAST INS.



عماد عبد الخالق
JORDAN INS.



د. علي الوزني
ARAB ORIENT/ GIG

وعلى مستوى مراتب الشركات، سجلت شركة الشرق العربي / مجموعة الخليج للتأمين ARAB ORIENT/GIG النسبة الأعلى من حجم أقساط السوق حيث بلغت ١٦,٠٨ في المئة، تلتها شركة التأمين الأردنية JORDAN INSURANCE (١٠,٧٥ بالمئة). أما مجموع الأقساط التي حققتها الشركات العشر الأولى فقد بلغت نسبته ٦٦,٣ بالمئة.

نذكر أخيراً أن الشركات الـ ٢٤ دفعت مجتمعة خلال العام ٢٠١٧ مطالبات بلغ مجموعها ٦٣٠,٦٨ مليون دولار أميركي أي ما يعادل ٧٤,٤ بالمئة من مجموع الأقساط المكتتبة. ووصولاً إلى النتيجة النهائية يتعين إضافة النفقات الإدارية ADMINISTRATIVE EXPENSES والعمولات المدفوعة للوسطاء ACQUISITION COST وهي غير متوافرة. ■

النمو خلال السنوات الخمس الاخيرة

| | |
|---------------------------|-------|
| النمو بين العام ٢٠١٣/٢٠١٢ | ٧,٥ % |
| النمو بين العام ٢٠١٤/٢٠١٣ | ٦,٢ % |
| النمو بين العام ٢٠١٥/٢٠١٤ | ٤,١ % |
| النمو بين العام ٢٠١٦/٢٠١٥ | ٥,٨ % |
| النمو بين العام ٢٠١٧/٢٠١٦ | ٢,٠ % |

أقساط التأمين على السيارات AUTO هي التي ما تزال تصدر لائحة الأقساط وقد بلغ مجموعها نحو ٣٢٩ مليون دولار أميركي تليها أقساط التأمين الصحي HEALTH بقيمة ٢٣٧ مليون دولار أميركي، فأقساط التأمين على الحياة LIFE بقيمة ١١٢ مليون دولار أميركي. وشمل هذا المبلغ الأقساط التي حققتها شركتان تمارسان التأمين بصيغته التكافلية، ومجموعها نحو ٨٩ مليون دولار أميركي أي حوالي ١٠,٦ بالمئة من مجموع المحفظة الأردنية.

وتشكو السوق الأردنية من تباطؤ الأقساط منذ العام ٢٠١١ بفعل توقف الحركة التجارية والترانزيت بين الأردن ودول الجوار العربي جراء الحروب وأعمال العنف التي كانت تلف العراق وسوريا.

وتتطلع شركات التأمين الأردنية بتفاؤل إلى إعادة فتح الحدود التجارية مع العراق التي باتت قريبة جداً والتي سوف يليها فتح الحدود السورية بعد بضعة أشهر إن كتب لمفاوضات السلام بين الدول المتحاربة ان تنجح.

تبين النتائج النهائية التي سجلتها ٢٤ شركة تأمين عاملة في الأردن، انها حققت مجتمعة خلال العام ٢٠١٧ أقساطاً في جميع فروع التأمين بما فيها الحياة LIFE AND NON LIFE بلغ مجموعها ٨٣٦,٩ مليون دولار أميركي مقابل ٨٢٠,٧ مليون دولار لسنة ٢٠١٦. أي انها حققت نمواً بلغت نسبته ٢ بالمئة، وهذا الرقم لا يشمل الأقساط التي تحققها الشركات الأردنية خارج الأراضي الأردنية.

وخلافاً لما هو عليه الوضع في معظم الدول العربية حيث يحتل التأمين الصحي المرتبة الأولى بين الأقساط المكتتبة، فإن

| الفرع | التغير عن ٢٠١٦ | حصة الفرع من إجمالي الأقساط |
|------------------------|----------------|-----------------------------|
| التأمين البحري | -13,5 % | 3,2 % |
| تأمين الحريق | -1,6 % | 12,6 % |
| تأمين المركبات | 3,5 % | 39,3 % |
| تأمين اللزامي | 0,5 % | 26,6 % |
| تأمين التكميلي | 5,5 % | 12,7 % |
| تأمين الائتمان | 10,6 % | 0,2 % |
| تأمين الحوادث العامة | 7,8 % | 3,0 % |
| التأمين الطبي | -2,1 % | 28,3 % |
| مجموع التأمينات العامة | 0,3 % | 86,6 % |
| تأمين الحياة | 14,9 % | 13,4 % |
| الإجمالي | 2 % | 100 % |

حصة الشركات العشر الأولى بلغت ٦٦,٣ بالمئة

الشرق العربي / مجموعة الخليج تتصدر تليها الأردنية، الشرق الأوسط وسوليدرتي الأولى



فارس قموه
NEWTON



منال الجرار
NATIONAL



رشيد الهباب
ARABIA



عماد الحجه
UNITED



د. لانا بدر
EURO ARAB



احمد صباغ
ISLAMIC

| مرتبة ٢٠١٧ | COMPANY | الشركة | اقساط العام ٢٠١٧ دولار اميركي | اقساط العام ٢٠١٦ دولار اميركي | حصة الشركة من السوق (%) |
|----------------------|-----------------------|------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|----------------------------|
| 01 | ARAB ORIENT/ GIG | الشرق العربي / مجموعة الخليج | 134,600,000 | 155,400,000 | 16.08 |
| 02 | JORDAN INS. | الأردنية | 89,990,000 | 85,450,000 | 10.75 |
| 03 | MIDDLE EAST | الشرق الأوسط | 58,060,000 | 56,530,000 | 6.94 |
| 04 | SOLIDARITY FIRST | سوليدرتي الأولى | 55,900,000 | 53,630,000 | 6.68 |
| 05 | AL NISR AL ARABI | النسر العربي | 48,490,000 | 42,850,000 | 5.79 |
| 06 | JOFICO | الأردنية الفرنسية | 38,800,000 | 37,440,000 | 4.64 |
| 07 | METLIFE | مت لايف | 33,570,000 | 28,860,000 | 4.01 |
| 08 | ISLAMIC | الإسلامية | 33,100,000 | 32,460,000 | 3.95 |
| 09 | EURO ARAB | العربية الأوروبية | 32,090,000 | 28,640,000 | 3.83 |
| 10 | UNITED | المتحدة | 30,580,000 | 32,500,000 | 3.65 |
| 11 | ARABIA | العربية | 30,100,000 | 27,500,000 | 3.60 |
| 12 | NATIONAL | الوطنية | 29,750,000 | 26,540,000 | 3.55 |
| 13 | JORDAN INT'L (NEWTON) | الأردن الدولية | 27,040,000 | 29,100,000 | 3.23 |
| 14 | MEDGULF | ميدغلف | 26,180,000 | 26,500,000 | 3.13 |
| 15 | JERUSALEM | القدس | 26,060,000 | 23,690,000 | 3.11 |
| 16 | ARAB | عرب | 24,770,000 | 27,820,000 | 2.96 |
| 17 | AJIG | المجموعة العربية الأردنية | 20,500,000 | 20,540,000 | 2.45 |
| 18 | DELTA | دلتا | 18,080,000 | 19,940,000 | 2.16 |
| 19 | ARAB ASSURERS | الضامنون العرب | 17,900,000 | 14,260,000 | 2.14 |
| 20 | HOLY LAND | الأراضي المقدسة | 14,130,000 | 10,180,000 | 1.69 |
| 21 | AL MANARA | المنارة | 13,820,000 | 11,700,000 | 1.65 |
| 22 | PHILADELPHIA | فيلادلفيا | 12,010,000 | 7,650,000 | 1.44 |
| 23 | JORDAN EMIRATES | الأردنية الإماراتية | 10,810,000 | 10,910,000 | 1.29 |
| 24 | ARAB UNION INT'L | الاتحاد العربي الدولي | 10,600,000 | 10,640,000 | 1.27 |
| TOTAL المجموع | | | 836,930,000 | 820,730,000 | 100% |



كارلا عبدو
ADIR



سلام حنا
LIA



انطوان عيسى
ALLIANZ SNA



بيار سبلاني
BANCASSURANCE



كارل طاشجيان
METLIFE

٥٢١ مليون دولار أميركي مجموع أقساط التأمين على الحياة في لبنان لسنة ٢٠١٧

المصارف أمكنت تأمينات الحياة من الحفاظ على حيويتها

يمكن لهم إلا ان يلبوا طلبات المصارف الدائنة ويبرموا العقود التي تطلبها اليهم وصولاً للحصول على القرض.

يؤكد ذلك ان الأقساط التي حققتها شركة بنكاسورنس BANCASSURANCE الحديثة العهد نسبياً والمملوكة من ثلاثة مصارف (فرنسبنك FRANSABANK، اللبناني الفرنسي LIBANO FRANCAISE واللبناني للتجارة BLC) جعلتها تحتل المرتبة الثانية بين الشركات بعد متلايف METLIFE. علماً بأن متلايف ناشطة في لبنان منذ حوالي ٧٠ سنة وهي تملك شبكة من وكلاء التأمين عددها ٣ آلاف او اكثر. وبالمقابل تتعامل شركة بنكاسورنس BANCASSURANCE من خلال البنوك المساهمة فيها ومن دون وسطاء. وحلت ثالثة بين الشركات أليانز سنا ALLIANZ SNA غير المملوكة من مصارف إلا انها تملك شبكة توزيع لا تقل قوة عن تلك التي تملكها متلايف. وحلت ليا LIA المتعاقدة مع بنك عوده AUDI BANK وأدير ADIR المملوكة من بنك بيبيلوس وأروب AROPE المملوكة من بلوم بنك BLOM BANK واس جي بي ال SGBL المملوكة من المصرف الذي يحمل الاسم عينه في المراتب ٤ و ٥ و ٦ و ٧ و بيروت لايف التي يملكها بنك اوف بيروت BANK OF BEIRUT في المرتبة ٩ وحلت شركتان غير مملوكتين من مصارف هما أكسا الشرق الأوسط AXA MIDDLE EAST في المرتبة الثامنة وبنكرز BANKERS في المرتبة العاشرة.

يتبين من اللائحة الحصرية التي أعدتها مجلتنا، على عادتتها في مثل هذا الوقت من كل سنة ان فرع التأمين على الحياة والادخار LIFE AND SAVINGS والاستثمار ناشط في لبنان، وقد حقق نمواً خلال العام ٢٠١٧ وذلك خلافاً لما كانت عليه فروع التأمينات العامة NON LIFE والتي نشرنا لائحة بما حققتة كل من الشركات العاملة في لبنان في تلك الأقساط في عدتنا لشهر شباط (فبراير) الماضي.

ولا بد أن تكون المصارف التي تتعاطى التأمين عبر المصارف BANCASSURANCE هي التي ساعدت فرع التأمين على الحياة في الحفاظ على حيويته. ذلك ان المصارف التي تملك الكلمة العليا في إبرام عقود التأمين على الحياة حيث تجعل منها ضماناً COLLATERAL يفترض بطالب الدين ان يقدمها شرطاً لحصوله على قرض أو تسهيلات مصرفية.

فقد بينت الإحصاءات التي جمعناها ان أقساط التأمين المكتتبه في فرع التأمينات على الحياة والادخار والاستثمار خلال العام ٢٠١٧ ارتفعت الى ٥٢٠,٩ مليون دولار أميركي مقابل ٤٩٩,١٨ مليوناً لسنة ٢٠١٦ أي بنمو بلغت نسبته ٤,٣٥٪. وهذه النسبة تعتبر جيدة بالنظر الى الأوضاع المعيشية السائدة في لبنان والمنطقة والتي تجعل الناس يهتمون بشراء حاجاتهم اليومية وينقلون التأمين على الحياة الى خانة الكماليات. إلا ان التجار والمستوردين والصناعيين الذين يتقدمون الى المصارف بطلبات للحصول على قروض لا

TOP 20 COs LIFE & NON LIFE (US \$)

| COMPANY | 2017 | 2016 |
|-------------------|-------------|-------------|
| ALLIANZ SNA | 141,410,000 | 131,100,000 |
| METLIFE | 122,750,000 | 122,630,000 |
| BANKERS | 118,640,000 | 112,380,000 |
| LIA | 116,800,000 | 105,790,000 |
| MEDGULF | 103,800,000 | 115,830,000 |
| AROPE | 103,180,000 | 98,920,000 |
| AXA M.E. | 100,100,000 | 96,850,000 |
| BANCASSURANCE | 78,610,000 | 76,030,000 |
| LIBANO SUISSE | 77,800,000 | 80,700,000 |
| FIDELITY | 76,130,000 | 73,020,000 |
| ADIR | 72,845,000 | 67,290,000 |
| CONTINENTAL TRUST | 56,360,000 | 53,010,000 |
| AL MASHREK | 43,390,000 | 42,480,000 |
| ASSUREX | 38,410,000 | 35,060,000 |
| SGBL INSURANCE | 36,060,000 | 33,400,000 |
| ALIG | 28,810,000 | 30,480,000 |
| UFA | 28,780,000 | 22,900,000 |
| ARABIA | 27,920,000 | 24,770,000 |
| CUMBERLAND | 27,680,000 | 25,510,000 |
| CAPITAL | 22,770,000 | 23,680,000 |

أكبر ٢٠ شركة تأمين في لبنان في التأمينات العامة والحياة

تصدرت شركة ALLIANZ SNA قائمة شركات التأمين في لبنان في فروع التأمين كافة (LIFE & NON LIFE) بمجموع أقساط بلغ ١٤١,٤ مليون دولار أميركي تلتها متلايف METLIFE بمجموع ١٢٢,٨ مليون دولار أميركي ثم بنكرز BANKERS بمجموع ١١٨,٦ مليون دولار ثم ليا LIA بمجموع ١١٦,٨ مليون دولار، فشركة ميدغلف MEDGULF واروب AROPE واكسا الشرق الاوسط AXA ME ولييانو سويس وبنكاسورانس وفيدلتي.

ويتبين من الكادر المنشور ان الشركات العشر الاولى استحوذت على ٦٣,٧٪ من المجموع العام لاقساط التأمينات العامة NON LIFE والحياة LIFE البالغ ١,٦٤ مليار دولار واستحوذت الشركات الـ ٢٠ الاولى على ٨٧٪ من المجموع العام.

يحظر نقل هذه الأرقام بدون اذن خطي من مجلة «البيان الاقتصادية»



ريمون شام

BANKERS



بييار تلحمي

BEIRUT LIFE



ايلي نسناس

AXA ME



جورج صغيني

SGBL INS



فاتح بكداش

AROPE

(الارقام بالدولار الاميركي)

| COMPANY | اسم الشركة | اقساط الحياة والادخار ٢٠١٧ | اقساط الحياة والادخار ٢٠١٦ | نسبة النمو (%) | المرتبة حصتها من السوق ٢٠١٦ | | |
|----------------------|-----------------|-------------------------------|-------------------------------|--------------------|--------------------------------------|-------|----|
| 01 | METLIFE | متلايف | 88,140,000 | 87,290,000 | 0.97 | 16.92 | 1 |
| 02 | BANCASSURANCE | بنكاسورنس | 78,610,000 | 76,030,000 | 3.39 | 15.07 | 2 |
| 03 | ALLIANZ SNA | اليانز سنا | 70,080,000 | 67,500,000 | 3.82 | 13.44 | 3 |
| 04 | LIA | ليا | 50,760,000 | 44,150,000 | 14.97 | 9.73 | 4 |
| 05 | ADIR | أدير | 49,475,000 | 45,280,000 | 9.26 | 9.49 | 5 |
| 06 | AROPE | أروب | 38,710,000 | 38,700,000 | 0.03 | 7.42 | 6 |
| 07 | SGBL INS. | اس جي بي ال انشورنس | 36,060,000 | 33,400,000 | 7.96 | 6.91 | 7 |
| 08 | AXA M.E. | أكسا الشرق الاوسط | 16,750,000 | 16,100,000 | 4.04 | 3.21 | 8 |
| 09 | BEIRUT LIFE | بيروت لايف | 15,100,000 | 11,390,000 | 32.57 | 2.90 | 9 |
| 10 | BANKERS | بنكرز | 12,460,000 | 11,930,000 | 4.44 | 2.39 | 10 |
| 11 | MEDGULF | ميدغلف | 11,100,000 | 13,300,000 | -16.54 | 2.13 | 11 |
| 12 | CLA | الاعتماد اللبناني | 9,120,000 | 9,800,000 | -6.94 | 1.75 | 12 |
| 13 | LIBANO SUISSE | اللبنانية السويسرية | 7,700,000 | 6,910,000 | 11.43 | 1.48 | 13 |
| 14 | SECURITE | سيكوريته | 5,450,000 | 6,670,000 | -18.29 | 1.04 | 14 |
| 15 | FIDELITY | فيدلتي | 5,340,000 | 4,800,000 | 11.25 | 1.02 | 15 |
| 16 | CAPITAL | كابيتال | 4,630,000 | 4,420,000 | 4.75 | 0.89 | 16 |
| 17 | BURGAN | برقان | 2,710,000 | 2,680,000 | 1.12 | 0.52 | 17 |
| 18 | RL 360 ° | آر ال ٣٦٠° | 2,240,000 | 2,600,000 | -13.85 | 0.43 | 18 |
| 19 | TRUST COMPASS | ترست كومباس | 2,210,000 | 2,500,000 | -11.60 | 0.42 | 19 |
| 20 | ARABIA | العربية | 2,170,000 | 2,100,000 | 3.33 | 0.42 | 20 |
| 21 | ASSUREX | اسوريكس | 1,670,000 | 1,710,000 | -2.34 | 0.32 | 21 |
| 22 | AL MASHREK | المشرق | 1,560,000 | 1,550,000 | 0.65 | 0.30 | 22 |
| 23 | C.I.G. | كونفيدنس | 1,420,000 | 1,400,000 | 1.43 | 0.27 | 23 |
| 24 | PHENICIENNE | الفينيقية | 1,400,000 | 820,000 | 70.73 | 0.27 | 24 |
| 25 | TRUST LIFE | تراست لايف (بنك جمال) | 1,130,000 | 1,030,000 | 9.71 | 0.22 | 25 |
| 26 | COMMERCIAL | كومرشال | 1,050,000 | 960,000 | 9.38 | 0.20 | 26 |
| 27 | UCA | التجارية المتحدة | 910,000 | 820,000 | 10.98 | 0.17 | 27 |
| 28 | UFA | اونيون فرانسيز للتأمين | 770,000 | 800,000 | -3.75 | 0.15 | 28 |
| 29 | VICTOIRE | فكتوار | 620,000 | 600,000 | 3.33 | 0.12 | 29 |
| 30 | NORTH | نورث | 550,000 | 550,000 | 0.00 | 0.11 | 30 |
| 31 | AMANA | امانة | 480,000 | 470,000 | 2.13 | 0.09 | 31 |
| 32 | AL AMAN TRUST | الامان ترست | 370,000 | 370,000 | 0.00 | 0.07 | 32 |
| 33 | UNION NATIONALE | الاتحاد الوطني ^(١) | 110,000 | 520,000 | -78.85 | 0.02 | 33 |
| 34 | BERYTUS | بيريتوس | 30,000 | 30,000 | 0.00 | 0.01 | 34 |
| TOTAL المجموع | | | 520,885,000 | 499,180,000 | 4,35 | | |

(١) شركة تابعة لمجموعة ناسكو NASCO

العائد السنوي المضمون

يلعب دوراً في مبيعات عقود التأمين على الحياة

يلعب العائد المضمون دوراً فعالاً في تحفيز المدخرين على ايداع أموالهم لدى شركات تأمين بدلاً من مصرف مقابل حصولهم على الضمان المطلوب في حال الوفاة على ان يتقاضوا سنوياً فائدة سنوية تضمن شركة التأمين دفعها وتعرف بالعائد المضمون GUARANTEED DIVIDEND. ويستمر دفع العائد المضمون سنوياً حتى انتهاء مدة التعاقد، وبذلك فإن شركات التأمين على الحياة تنافس البنوك في استقطاب المدخرات.

بعد الأزمة المالية التي عصفت بالعالم سنة ٢٠٠٨ انخفضت عوائد الاستثمار في العالم أجمع الى ما دون واحد بالمائة، ومع ذلك استمرت الشركات الأجنبية للتأمين على الحياة في دفع العائد الذي سبق ان تعهدت به قبل أزمة ٢٠٠٨ ولا يمكنها التراجع عنه في أي ظرف. إلا انها أقدمت على إلغاء العائد المضمون كلياً من عقود التأمين على الحياة الصادرة بعد ٢٠٠٨.

الشركات اللبنانية للتأمين على الحياة لم تتعرض لأزمة ٢٠٠٨ بالنظر الى انها توظف المدخرات في سندات الخزينة اللبنانية المحررة بالليرة أو باليورو بوند. ولذلك فإنها ما تزال تضمن للمدخر لديها حصوله على عائد سنوي يتراوح بين ٣,٥ بالمائة و ٤ بالمائة.

وكان لا بد لهذا الأمر ان يؤثر سلباً على مبيعات الشركات الأجنبية للتأمين على الحياة التي توظف أموالها خارج لبنان لكونها تعتبر دولة ذات مخاطر RISK COUNTRY.

عملاق التأمين على الحياة في جنوب افريقيا سانلام لايف SANLAM LIFE استحوذ على رسملة SAHAM FINANCES بالكامل



مولاي حفيظ العلمي
SAHAM FINANCES



IAN KIRK
SANLAM LIFE

**ليا للتأمين اللبنانية
أصبحت جزءاً من المجموعة
الجنوب افريقية
من وراء شراء أسهم
SAHAM FINANCES**

رسملة العملاق الإفريقي ١٦ مليار دولار ووارداته السنوية تتجاوز ٦,٥ مليارات دولار

شركة ساهام المالية المغربية SAHAM FINANCES التي بنت لنفسها شبكة واسعة من شركات التأمين التابعة لها في المشرق العربي وكذلك في شمال وغرب إفريقيا فاجأت عالم التأمين بخبر الاستحواذ على كامل أسهمها من عملاق التأمين على الحياة في جنوب أفريقيا شركة سانلام لايف SANLAM LIFE INSURANCE CO SOUTH AFRICA. وكان العملاق الجنوب افريقي سالان لايف SANLAM LIFE قد استحوذ قبل سنوات على ٦٠,٦٠ بالمئة من أسهم ساهام المالية. وفي صفقة كشف عنها قبل أيام أعلن ان سانلام لايف SANLAM LIFE استحوذت على ٥٣,٤٠ بالمئة اضافية من أسهم ساهام SAHAM مقابل مبلغ ١,٠٥ مليار دولار أميركي ما يعني انها استحوذت على كامل أسهم الشركة المغربية المالية. وبذلك تكون شركة سانلام لايف قد استحوذت على مجموعة التأمين التي سبق لشركة ساهام ان بنتها خلال السنوات العشر الأخيرة. ومن بين تلك الشركات نذكر شركة ليا للتأمين LIA INSURANCE اللبنانية الرائدة في لبنان، والتي كانت ساهام قد استحوذت على ٨١٪ من أسهمها قبل خمس سنوات بصفقة قدرت في حينه بـ ١٠٠ مليون دولار أميركي.

ALLIANZ الألمانية ووندل WENDEL الفرنسية وهي اليوم تنضم الى مجموعة جنوب افريقية».

ايان كيرك IAN KIRK

الرئيس التنفيذي لمجموعة سانلام لايف SANLAM LIFE ايان كيرك IAN KIRK قال: نرحب بهذه الصفقة التي تدعم استثماراتنا في المملكة المغربية وتفتح لنا أبواب المناطق الافريقية التي لم يكن لنا وجود فيها من قبل.

الصفقة تشمل التأمين فقط

نشير الى ان الصفقة تتناول استثمارات ساهام المغربية في حقول التأمين وحسب INSURANCE INVESTMENTS ONLY أما الإستثمارات غير المتعلقة بالتأمين والتي تملكها ساهام فلا تشملها الصفقة وهي سوف تبقى في عهدة شركة ساهام SAHAM GROUP التي توظف أموالاً في صناعات وشركات خدماتية لا سيما في حقل الرعاية الصحية HEALTH CARE والصيدلة PHARMA والتعليم EDUCATION والعقارات REAL ESTATE وغيرها. وتتولى إدارتها العامة السيدة غيتا لاهلو GUITTA LAHLOU وستيفان باكيرت STEPHANE BACQUERT ومولاي محمد العلمي نجل المؤسس مولاي حفيظ العلمي الذي يشغل حالياً منصباً وزارياً في المملكة المغربية.

سانلام لايف تسعى للتوسع

ونذكر ان الهدف الذي تسعى اليه شركة سانلام لايف SANLAM LIFE هو تنويع عملياتها وتوسيع انتشارها الجغرافي في افريقيا والمشرق العربي، وهي كانت حتى الآن تتعاطى التأمين على الحياة في جنوب افريقيا، وفي بريطانيا وسويسرا وثمان دول أوروبية أخرى.

تبلغ رسملة سانلام لايف SANLAM LIFE ١٦ مليار دولار أميركي أما وارداتها السنوية فتتجاوز ٦,٥ مليارات دولار أميركي. ويبدو ان قيادة الشركة تتطلع الى تعزيز الواردات من خلال التوسع الجغرافي وتنويع الأخطار التي تغطيها الشركة. وهذه الصفقة تأخذ في لبنان بعداً خاصاً حيث انها تأتي الى لبنان للمرة الأولى ربما بمستثمر جنوب افريقي وذو حجم كبير، اذ ان شركة ليا للتأمين أصبحت واقعاً شركة تابعة لمساهمين من جنوب افريقيا من وراء شراء أسهم شركة SAHAM FINANCES.

مولاي محمد العلمي

مولاي محمد العلمي ممثلاً والده مولاي حفيظ العلمي مؤسس ساهام المالية المغربية قال معلقاً على الصفقة «مجموعتنا نجحت في

جمع شركات عالمية تحت سقفها نذكر من بينها البنك الدولي WORLD BANK، زفير ZEPHYR، الأبراج ABRAAJ، اليانز





We are always ready...



When the world around you takes an unexpected turn, you want your partner to be there for you.

For more than 35 years, Arig has been supporting its regional and global clients. Based on solid risk-adjusted capitalization and strong profile, our business is built upon a long-term vision ensuring that we will be there for you when it matters.

Arig - your premium is our commitment.

www.arig.net

Arab Insurance Group (B.S.C.) - a reinsurance firm regulated by the Central Bank of Bahrain



إجمالي أفساط التأمين المكتتبة ترتفع الى ٥١١,٥١ مليون ريال ٩٧,٧٥ مليون ريال صافي ربح «بروج» للعام ٢٠١٧



سامر كنج
BURUJ

أظهرت نتائج شركة بروج للتأمين التعاوني BURUJ في السعودية للسنة المنتهية في ٢٠١٧/١٢/٣١ تحقيق صافي ربح بلغ ٩٧,٧٥ مليون ريال بارتفاع نسبته ٧,٤٥ في المئة عن العام ٢٠١٦. وبلغ فائض عمليات التأمين مخصوماً منها عائد استثمارات حملة الوثائق (نتائج العمليات التشغيلية) ٩٤,٥٣ مليون ريال، وإجمالي أفساط التأمين المكتتبة (GWP) ٥١١,٥١ مليون

ريال مقابل ٤٣٧,٥٧ مليون ريال للفترة المماثلة من العام ٢٠١٦ بارتفاع نسبته ١٦,٩٠ في المئة. وبلغ صافي أفساط التأمين المكتتبة (NWP) ٤٦٤,١١٠ مليون ريال بارتفاع نسبته ١٩,٥٥ في المئة، كما بلغ صافي المطالبات ٢٧٨,١١٥,٣٧٦ ريالاً بارتفاع نسبته ٢٩,٥٨ في المئة. الى ذلك، بلغ صافي أرباح استثمارات عمليات التأمين ٧,٦٩ ملايين ريال مقابل صافي أرباح ٥٢٩,٧٥ ألف ريال للفترة المماثلة من العام السابق وذلك بارتفاع قدره ١٣٥٢,٠٧ في المئة. وبلغ صافي أرباح استثمارات عمليات المساهمين ٨,٣١ ملايين ريال مقابل ٣,٥٦ مليون ريال للفترة المماثلة من العام السابق بارتفاع ١٣٣,٦١ في المئة. يذكر ان الرئيس التنفيذي لشركة بروج هو الأستاذ سامر كنج والعضو المنتدب هو الأستاذ خالد الحسن.

القابضة للتأمين تخطط للمساهمة بشكل مؤثر في المشروعات القومية

كشف رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في شركة «مصر القابضة للتأمين» الدكتور محمد يوسف ان شركته تخطط لضرورة تعظيم العوائد الإستثمارية واختيار أفضل المشروعات الاستثمارية، سواء على مستوى الإستثمار المباشر، أو الإستثمار العقاري، والمساهمة بشكل مؤثر في المشروعات القومية للدولة المصرية. وأضاف يوسف انه من المستهدف زيادة الحصص السوقية للشركات التابعة والتوسع الخارجي لهذه الشركات من خلال دراسات جدوى مدروسة للاستثمار الخارجي وبعوائد جيدة تعود بالنفع على الخزنة العامة للدولة.



د. محمد يوسف
مصر القابضة للتأمين

أكسا للتأمين التعاوني» تغطي مكبات البنك الأهلي التجاري

المباعدة من خلال برنامج التمويل التأجيري

وقعت شركة «أكسا للتأمين التعاوني» عقداً مع البنك الأهلي التجاري لتوفير تغطية تأمينية للمركبات التي يبيعها البنك من خلال برنامج التمويل التأجيري المعتمد لديه، على ان تبدأ التغطية خلال شهر نيسان (ابريل) ٢٠١٨ لمدة عام واحد. ومن المتوقع ان تتجاوز الأقساط السنوية لهذا العقد ٥ في المئة من إيرادات الشركة وان يظهر أثره المالي على الأداء المالي للشركة لعام ٢٠١٨ بدءاً من الربع الثاني.

METLIFE تعلن عن مسابقة تنافسية لتطوير الحلول

التأمينية الرقمية COLLAB 3.0 EMEA

الإعلان عن الفائز في تموز المقبل بلندن



ZIA ZAMAN

METLIFE



ميشال خلف

METLIFE

أطلقت MetLife برنامج COLLAB 3.0 EMEA وهي منصة عالمية مفتوحة للإبتكار تدعو المتخصصين في مجال التأمين الرقمي لتوسيع نطاق أعمالهم مع MetLife من خلال توفير الحلول لبعض أكبر تحديات الإبتكار التي تواجهها شركات التأمين في أعمالها في أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا. وحثت MetLife الشركات الناشئة (startups) على التنافس على عقد بقيمة مئة ألف دولار أميركي لتطوير الحلول التأمينية، في مجالات مثل مشاركة العملاء، المبيعات والعمليات، واختبارها مع MetLife EMEA. وتتبع منصة COLLAB 3.0 EMEA المبتكرة من قبل LUMENLAB برنامجين ناجحين، الأول في سنغافورة والثاني في اليابان، وهذا البرنامجان جذبا ٢٥٠ طلباً من العاملين في مجال التأمين الرقمي INSURTECHS موزعين على أكثر من ٣٥ دولة مختلفة. وقد صرّح الرئيس التنفيذي لـ LUMENLAB ورئيس قسم الإبتكار في شركة MetLife آسيا ZIA ZAMAN «اننا جادون في تحويل قطاع التأمين وطريقة التفاعل مع العملاء مدركين عدم استطاعتنا القيام بذلك بمفردنا. فلا احد يستطيع الإبتكار بوتيرة اسرع من السوق»، معلناً عن بناء نظام بيئي أقوى للمستقبل من خلال إشراك العاملين في مجال التأمين الرقمي في برامج مثل COLLAB. وستحدد MetLife بعد عملية إختيار دقيقة وصارمة، ثمانية من المتأهلين للتصفيات النهائية وتجمعهم مع موظفي MetLife EMEA لمساعدتهم في تطوير حلولهم وابتكاراتهم.

الجدير ذكره ان شركة MetLife منحت حتى الآن عقوداً بلغت قيمتها أكثر من نصف مليون دولار أميركي عبر COLLAB في آسيا، حيث تم إبرام عقود من أجل تطوير حلول عملية تمنح قيمة مضافة لأعمال MetLife. بدوره قال رئيس MetLife لمنطقة أوروبا، الشرق الأوسط وأفريقيا وأميركا ميشال خلف، «أن الشركة مستمرة في مسيرتها لتكون في طليعة الشركات الرائدة في مجال الإبتكار ومنصة COLLAB خير مثال على ذلك»، مشيراً الى ربطها تحديات الأعمال الحقيقية مع الأفكار الخارجية بهدف تقديم أفضل الحلول للعملاء، لافتاً الى ان موظفي الشركة سيدعمون ويتعاونون مع المتأهلين للتصفيات النهائية. وستتم دعوتهم لحضور قمة COLLAB EMEA في لندن في ١١ و١٢ تموز (يوليو) ٢٠١٨ لتقديم حلولهم حيث سيجري الإعلان عن الفائز النهائي. وقد بدأ قبول طلبات المشاركة عبر الموقع الإلكتروني الخاص بالمسابقة collab.lumenlab.sg من ١٢ آذار ٢٠١٨ وحتى ٢٠ نيسان ٢٠١٨.

تصحيح في أفساط البنانية السويسرية والمشرق للتأمين

أفادنا المسؤول عن كل من شركة لييانو سويس للتأمين ان أفساط التأمين العامة بلغت خلال العام ٢٠١٧ نحو ٧٠,١ مليون دولار أميركي وعن شركة المشرق للتأمين ان الأقساط بلغت ٤١,٨ مليوناً.

Flexible solutions for real life

We are living in a time of unprecedented change. We expect that the world will continue to change like never before, but our commitment to continually find better ways to meet your needs remains the same.

To learn more, please visit metlife.com.lb



Navigating life together

Commercial register no. 3623 on 13 July 1953 and registered in the register of insurance companies Sub. No. 30 on 29 November 1956, Governed by the insurance regulation law Decree no. 9812 as of May 4 1968 and its amendments.

American Life Insurance Company | احدى شركات - اميركان لايف انشورنس كومپاني | MetLife, Inc.
JM Plaza, Concorde Square, Verdun, P.O. Box 14-5644, Beirut, Lebanon | +9611352752 (Fax ext. 1616) | service-lebanon@metlife.com

عمان ري OMAN RE انتقلت الى الربحية بعد تغيير إدارتها الأقساط المكتتية ارتفعت بنسبة ٣٦ بالمئة

الإصلاحات الإدارية التي أجرتها القيادة الجديدة لشركة إعادة التأمين العمانية OMAN RE أعطت ثمارها حيث سجلت نمواً نسبته ٣٦,٣ بالمئة في الأقساط المكتتية خلال العام ٢٠١٧. ما رفع مجموع الأقساط المكتتية GWP الى ١٢,٤ مليون ريال عماني (٣٢,٢٥ مليون دولار أميركي) والى ذلك تحولت النتيجة النهائية لأعمالها الى الإيجابية حيث حققت ربحاً صافياً قدره ٩٦ ألف ريال عماني (٢٥٠ ألف دولار أميركي) مقارنة بخسائر تكبدتها في العام ٢٠١٦ تقدر بـ ١,٢٦ مليون دولار أميركي.

رومل طباجه الرئيس التنفيذي الجديد للشركة أعلن «ان الإجراءات التي طبقتها الإدارة الجديدة للشركة أثبتت فاعليتها في نقل الشركة من الحالة السلبية التي كانت تشوب نتائجها الى الأرباح. وهذا الأمر يسرنا كما يريح قاعدة المساهمين». نذكر ان شركة ترست ري TRUST RE البحرينية كانت قد رفعت حصتها من أسهم الشركة الى المستوى الذي يمكنها من إدارتها على نحو كفي. وكانت الشركة قد صنفت من قبل أ.م. بست A.M.BEST في مرتبة بي بلوس (B+) التي تعني جيد.

ويتطلع طباجه الى رفع مستوى التصنيف الى أعلى في وقت قريب جداً. يبلغ رأسمال الشركة ٨٠ مليون دولار أميركي.



رومل طباجه

OMAN RE

سيجنا CIGNA المسجلة في لبنان افتتحت مكتباً إقليمياً لها في دبي

جايسون سادلر: أعددنا عقداً خاصاً للمقتردين مالياً يوفر لهم الرعاية الصحية في أي مكان من العالم

افتتحت شركة سيجنا الشرق الأوسط للتأمين CIGNA MIDDLE EAST INSURANCE المسجلة في لبنان، مكتباً إقليمياً لها في مركز التجارة العالمي في دبي WTC DUBAI وقال جايسون سادلر JASON SADLER الرئيس التنفيذي للشرق الأوسط «ان الشركة تملك فروعاً في كل من لبنان، الإمارات العربية المتحدة، الكويت وعمان وهي تتطلع الى إنماء محافظتها من التأمين الصحي بنسبة ٣٠ بالمئة بحلول العام ٢٠٢٠».

وعن الإرتفاع المطرد لتكاليف الإستشفاء والطبابة قال سادلر ان نسبة التضخم في الرعاية الصحية MEDICAL INFLATION في المنطقة هي الأعلى بعد الولايات المتحدة الأميركية وهذا يعود الى وجود رغبة دائمة في تطوير الخدمات وتحديثها.

أضاف ان سيجنا CIGNA تتوقع نمواً مطرداً للتأمين الصحي في المنطقة بالنظر الى التكاثر السريع لعدد السكان RAPID POPULATION GROWTH واعتماد إلزامية التأمين الصحي وارتفاع مستوى الأمراض ذات العلاقة بنمط العيش الاجتماعي LIFE STYLE RELATED DISEASES وكذلك أعددنا برنامجاً صحياً خاصاً بالمقتردين مالياً، يوفر لهم الرعاية الصحية النوعية ليس في المنطقة وحسب بل وعلى مستوى الكرة الأرضية.



JASON SADLER

CIGNA



عماد الحجّة



المهندس ماجد سميرات

ماجد سميرات رئيساً للاتحاد الأردني لشركات التأمين وعماد الحجّة نائباً لرئيس مجلس الإدارة

تولى المهندس ماجد سميرات رئاسة الاتحاد الأردني لشركات التأمين اعتباراً من ٢٠١٨/٢/٢٧ لإكمال الدورة الخامسة عشرة للفترة من ٢٠١٧ الى ٢٠١٩ استناداً للاستحقاق القانوني المنصوص عليه في نظام الإتحاد رقم ١٠٧ لسنة ٢٠٠٨ وتعديلاته.

كما انتخب مجلس إدارة الإتحاد الأردني لشركات التأمين عماد الحجّة نائباً لرئيس مجلس إدارة الإتحاد بالإجماع.

ويشغل الحجّة منصب مدير عام الشركة المتحدة للتأمين في الأردن وعضو في مجلس إدارة الإتحاد منذ أكثر من ٧ سنوات وله مساهمات كبيرة خلال مسيرة الاتحاد في موضوع التأمين الإلزامي على السيارات كونه منسق أعمال اللجنة منذ أكثر من ٤ سنوات ويتابع أعمالها بشكل مستمر.

ملاذ للتأمين توقع اتفاقيتي التأمينات العامة وتجديد تأمين المركبات مع مجموعة عبد اللطيف العيسى القابضة

وقعت شركة «ملاذ للتأمين» اتفاقية التأمينات العامة وتجديد اتفاقية تأمين المركبات التابعة لمجموعة «عبد اللطيف العيسى القابضة» لمدة سنة اعتباراً من الأول من آذار ٢٠١٨.

وبموجب هاتين الاتفاقيتين تقوم شركة «ملاذ» بتوفير تغطية التأمينات العامة وتأمين المركبات للمجموعة وشركاتها التابعة (والتي تشمل شركة عبد اللطيف العيسى للسيارات وشركة اليسر للتقسيم والأفضل لتأجير السيارات وشركة السيارات العمومية) وفقاً للشروط والأحكام المتفق عليها. وأوضحت الشركة في بيان ان قيمة الأقساط السنوية المتوقعة للاتفاقيتين تتجاوز أكثر من ١٠ في المئة من إجمالي مبيعات شركة ملاذ للعام ٢٠١٧.



A STRATEGIC SHIFT, A SOARING FUTURE.

As a key provider of professional reinsurance coverage, the new Oman Re brings a foundation of reliability along with tenacious vision for minimising risk. With wide coverage that spans across the region and internationally including Asia, Africa, Russia and CIS countries, Oman Re is at the forefront of providing you with trusted reinsurance solutions.

نقابة المهندسين تعلن تعاقدها مع مجموعة البحر المتوسط للتأمين وتدعو المهندسين وأفراد عائلاتهم للانتساب الى برنامج التقديرات



جاد ثابت
نقيب المهندسين

عمر بيلاي
GMI

أعلنت نقابة المهندسين في بيروت عن التعاقد مع شركة مجموعة البحر المتوسط للتأمين وإعادة التأمين GMI وذلك من أجل إدارة وتأمين خدمات الاستشفاء المقدمة من قبل صندوق التقديرات الاجتماعية للسنة المالية الممتدة من ٢٠١٨/٣/١ ولغاية ٢٠١٩/٢/٢٨، بالتعاون مع شركة نكستكير NEXTCARE.

ودعت النقابة المهندسين وأفراد عائلاتهم الى الانتساب لبرنامج التقديرات، مشيرة الى ان عقد التأمين يفسح المجال أمام الراغبين من المستفيدين من تقديرات الصندوق (الزامياً واختيارياً) بشراء تغطيات إضافية فوق سقف التغطية الممنوحة من الصندوق داخل المستشفى. وهذه التغطيات موجهة للمهندسين وأفراد عائلاتهم وللمتقاعدين من المهندسين وأفراد عائلاتهم، متطرفة الى تغطية العقد لوالدي وأخوات المهندسين وأرملته وأيتامه وموظفيه والوالدي زوجة المهندس والوالدي زوج المهندسة عبر عقود تأمين خارج نظام الاستشفاء، مع منح استمرارية التأمين لمن لديهم عقد تأمين ساري المفعول مع أي شركة تأمين خاصة أخرى.

التأمين الصحي أصبح إلزامياً للأجانب المقيمين في سلطنة عمان وهيئة سوق المال تراقب الشركات عن كثب

التأمين الصحي أصبح إلزامياً في سلطنة عمان للأجانب المقيمين في السلطنة وليس لجميع المواطنين، وذلك لأن الدولة تتكفل بتوفير الرعاية الصحية لمواطنيها.

وبناء عليه، توقعت وكالة ستاندرد آند بورز (S&P) ان تسجل أقساط التأمين الصحي ارتفاعاً ملموساً نهاية العام ٢٠١٨. أما النتائج الفنية فتبقى مرهونة بالأسعار التي سوف تستوفيه شركات التأمين بناء للتعليمات التي تتلقاها من شركات إعادة التأمين. علماً بأن نتائج التأمين الصحي الذي كان اختيارياً حتى نهاية العام ٢٠١٧ لم تكن جيدة.

نذكر ان هيئة سوق المال (CMA) العمانية وهي الهيئة المشرفة على التأمين في السلطنة تراقب نتائج شركات التأمين عن كثب وسبق لها ان اتخذت عقوبات بحق الشركات التي لم تتقيد بمعايير الملاءة والرسملة والسيولة.

«الأهلي للتكافل» تجدد اتفاقية التأمين الجماعي مع «الأهلي التجاري»



عبد الرحمن العبره
الأهلي للتكافل

سعيد الغامدي
البنك الأهلي التجاري

وافق البنك الأهلي التجاري على عرض شركة الأهلي للتكافل على عرض الأخيرة تجديد التعاقد معه لتقديم التغطية التأمينية لمديني المجموعة وحمايتها، على ان يبدأ مفعول التغطية من تاريخ ٢٠١٨/١/١ وحتى ٢٠١٨/١٢/٣١. وتوقعت «الأهلي للتكافل» ان تشكل إجمالي الأقساط السنوية من هذه الإتفاقية أكثر من ٢٠ في المئة من إجمالي الأقساط السنوية المتوقع تحقيقها.

١٠ ملايين جنيه إجمالي أقساط APEX - مصر



خالد السيد
APEX

بلغت أقساط شركة APEX مصر لوساطة إعادة التأمين لمصلحة شركات التأمين التي تتعامل معها ١٠ ملايين جنيه خلال ٢٠١٧.

وأوضح العضو المنتدب والرئيس التنفيذي للشركة خالد السيد «ان الشركة حققت حتى الآن نتائج مرضية بالرغم من الظروف الاقتصادية الحالية».

وأضاف ان شركته نجحت مؤخراً في إضافة عدد آخر من الشركات التي يتم التعامل معها ليصل عدد الشركات التي يتم التعامل معها الى ١٢ شركة ممتلكات، بالإضافة الى بعض شركات الحياة.

وتوقع السيد احتمالية رفع رأسمال شركته المدفوع خلال العام المالي ٢٠١٩، والبالغ مليون جنيه، مؤكداً ان شركته تعتمد استكمال النصف الثاني من رأس المال ليصل الى مليوني جنيه قبل مرور المدة القانونية بكثير والتي حددتها تشريعات قانون التأمين والبالغة ٥ سنوات.

ماهر عواد مساعدا للمدير العام لشؤون الدراسات والتدريب

في اتحاد شركات التأمين الأردني

عيّن مجلس إدارة الاتحاد الأردني لشركات التأمين ماهر محمد عواد مساعداً للمدير العام لشؤون الدراسات والتدريب.

وعرّف الاتحاد بعواد على انه من الأشخاص الذين لهم بصمة واضحة في مجال التدريب التأميني على المستويين المحلي والعربي.



Looking to grow your underwriting profits?

Maybe your book is growing or changing, or you want to retain more risk yourself. Whatever your challenge, direct access to our global resources – underwriting and claims expertise, data analytics, long-range planning – might be the answer.



To learn more about how we're helping our clients grow and evolve despite the challenges of the current market environment, talk to us today.

Expect more from your reinsurer

genre.com



A Berkshire Hathaway Company

S&P: AA+ | A.M. Best: A++

Moody's: Aa1 | Fitch: AA+

«شديد ري» تحصد جائزة «أفضل وسيط لإعادة التأمين» في السعودية إيلي أبي راشد: شهادة على تميز مكانة شديد ري وسمعتها الطيبة



إيلي أبي راشد متسلماً للجائزة

حصدت شركة «شديد ري»، إحدى الشركات التابعة لمجموعة «شديد كابيتال» اللبنانية القابضة، جائزة «أفضل وسيط لإعادة التأمين» في السعودية من «جوائز أرابيان بيزنس».

ويأتي فوز الشركة، التي تعتبر واحدة من أفضل ٢٠ وسيطاً لإعادة التأمين في العالم، والوسيط العربي الوحيد المعتمد من قبل مؤسسات لويديز، بعد نجاحها في تطوير مجموعة من الحلول والخدمات المبتكرة للشركات في مجال إعادة التأمين في المملكة، بفضل تعاونها مع العديد من مزودي الخدمات واستنادها إلى أبحاث مواكبة لتطورات السوق.

وهناً رئيس مجلس إدارة مجموعة «شديد كابيتال» القابضة رئيسها التنفيذي فريد شديد فريق «شديد ري»، معتبراً أن «هذا الإنجاز ثمرة التزام العاملين في الشركة وحرصهم الدائم على تقديم أجود أنواع الخدمات للعملاء». ورأى أن «الجوائز التكريمية مهمة، لكن الأساس الذي يتيح للشركة الفوز بهذه الجوائز يبقى ثقة عملائها بها وبخدماتها»، مؤكداً «التزامها الدائم بالعمل وفق قيم الإحترافية والشفافية والكفاءة».

واعتبر الرئيس التنفيذي لشركة «شديد ري» السعودية إيلي أبي راشد أن هذا الفوز «شهادة على تميز مكانة شديد ري وسمعتها الطيبة في السوق السعودية»، مذكراً بأنها «كانت دائماً سباقة في تنفيذ إجراءات إدارة الجودة». ولاحظ أبي راشد أن «سوق التأمين في المملكة العربية السعودية هي الأكبر في المنطقة، وهي قابلة لمزيد من النمو المتسارع في السنوات المقبلة، بفضل التوسع والتنوع الاقتصادي الذي يمهد لتعزيز الطلب على منتجات إعادة التأمين ذات الكلفة المدروسة والتي تحاكي احتياجات السوق الاستهلاكية الضخمة في المملكة».

شركة «متلايف إيه آي جي البنك العربي الوطني للتأمين التعاوني»

تعلن عن خفض رأسمالها إلى ١٨٠ مليون ريال

أوصى مجلس إدارة شركة «متلايف إيه آي جي البنك العربي الوطني للتأمين التعاوني» بخفض رأسمال الشركة من ٣٥٠ مليون ريال سعودي إلى ١٨٠ مليوناً بنسبة ٤٨,٥٧ في المئة على أن يكون قرار نفاذ التخفيض للمساهمين المالكين للأسهم والمسجلين في سجلات الشركة لدى مركز الإيداع للأوراق المالية بنهاية ثاني يوم تداول يلي تاريخ انعقاد الجمعية العمومية والتي سيتم تحديد موعدها لاحقاً. كما ولن تتغير نسبة ملكية كل مساهم في الشركة بسبب تخفيض عدد الأسهم وكذلك فإن إجمالي قيمة استثمارات مساهمي الشركة لن تتغير بسبب عملية تخفيض عدد الأسهم وحدها.

برنامج «أمان الطبي للأفراد والعائلات» من «التأمين الإسلامية»



احمد صباغ

التأمين الإسلامية

أطلقت شركة التأمين الإسلامية برنامج التأمين الصحي الفردي بوثيقة تأمين التكافل الاجتماعي «أمان الطبي للأفراد والعائلات» داخل المستشفيات وخارجها، والمجاز شرعاً من هيئة الرقابة الشرعية للشركة وذلك ترسيخاً لمبدأ التأمين التعاوني التكافلي.

وحول هذا البرنامج قال

مدير عام الشركة احمد صباغ «إن إطلاق هذا البرنامج يأتي استكمالاً لسلسلة البرامج التأمينية التكافلية التي تطلقها الشركة تبعاً وتشمل البرنامج التعليمي، برنامج النماء، برنامج التأمين المتجدد وبرنامج التأمين المؤقت.

ويوفر برنامج «أمان الطبي للأفراد والعائلات» تأميناً طبياً لجميع أفراد العائلة داخل وخارج المستشفى درجة أولى وتغطية العلاج داخل المستشفى بنسبة ١٠٠ في المئة وخارج المستشفى بنسبة ٨٠ في المئة باستثناء كسفية الطبيب بنسبة ١٠٠ في المئة. ويتميز بتوفر شبكة طبية واسعة مميزة، تغطي كافة أنحاء المملكة وتشمل أكثر من ٢٠٠٠ جهة طبية إضافة إلى وجود مركز خدمات داخل الشركة على مدار ٢٤ ساعة وطيلة أيام الأسبوع ويتميز بالسرعة في تسديد المطالبات النقدية والجهات الطبية في فترة زمنية قصيرة.

وأشاد الصباغ بالجهود المستمرة التي تبذلها الشركة لتحقيق رسالتها بإرساء وتدعيم قواعد التأمين التكافلي في الأردن من خلال تطوير وتنويع خدماتها وتوفير البرامج التأمينية التكافلية المختلفة التي تحقق مبدأ التكافل الاجتماعي وتلبي احتياجات المواطنين التأمينية المختلفة.

لاول مرة ...

«ساما» تطلب من الشركة التعاونية للتأمين تصحيح المخالفات

طلبت مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما» من شركة «التعاونية للتأمين» عبر كتاب موجه إليها بخصوص العناية بالعملاء، تصحيح المخالفات المشار إليها خلال فترة ٢٠ يوم عمل من تاريخ الكتاب وتزويدها بما يثبت ذلك وفي حال عدم إتمام ذلك خلال المدة المحددة فإن المؤسسة ستتحذّر إجراء أو أكثر من الإجراءات النظامية ضد الشركة، وفقاً لما نصت المادة ١٩ من نظام مراقبة شركات التأمين التعاوني والتي من ضمنها منع الشركة من قبول مكاتبين أو مستثمرين أو مشتركين جدد في أي من أنشطتها التأمينية أو الحد من ذلك.

وكان رد من «التعاونية للتأمين» أكدت فيه قدرتها وحرصها التام على استيفاء المتطلبات النظامية كافة والإلتزام بها قبل الموعد المحدد من قبل «ساما».

Global Reach, Local Knowledge

4 continents
52 countries

Barents Re through its Unit Barents
Risk Management operates and writes
in the International Market both
Treaty & Facultative Business



www.barentsre.com

● Panama ● Miami ● Paris ● Beirut

أ. أم. بست. ترفع تصنيف الصندوق الأفروآسيوي

لتأمين مخاطر النفط والطاقة الى "B+" جيد

نبيل حجار: يعكس الجدية والمهنية العالية اللتين يتمتع بهما

ويبرز الدليل على ملاءته والتزامه بمسؤولياته

رفعت أ. أم. بست. A.M. Best درجة تصنيف القوة المالية للصندوق الأفروآسيوي لتأمين مخاطر النفط والطاقة من "B" الى "B+" جيد والمصدر الائتماني طويل الأمد من درجة bb+ إلى bbb- والتوقعات المخصصة لهذه التصنيفات الائتمانية مستقرة.

وأوضحت A.M.BEST في بيان «أن درجة التصنيف تعكس النمو الملحوظ في قاعدة رأس المال وما



نتج عنها من تحسن في الرسمة المعدلة للمخاطر، آخذين بالإعتبار أن الصندوق هو الأول من نوعه يتم تصنيفه من قبل هيئة التصنيف الدولية A.M Best.

وقالت «إن ملاءة الصندوق المالية المنعكسة في ميزانيته هي نتيجة أعلى درجة من الرسمة المعدلة للمخاطر، معززة بمحفظة استثمارية متحفظة واحتياطات وافية، وقد تعززت رسمة الصندوق بشكل كبير سنتي ٢٠١٦ و٢٠١٧ نتيجة لتغيير سياسة الصندوق المتعلقة برأس المال حيث طلب الصندوق من أعضائه إيداع الـ ٩٠ بالمئة المتبقية من قيمة وحدات السعة الإكتتابية. نتيجة لهذا الطلب أصبحت تلك الوحدات مدفوعة بالكامل، عليه من المتوقع أن تصل حقوق الأعضاء في نهاية سنة ٢٠١٧ إلى ٢٨ مليون دولار مقابل ٢١ مليون دولار سنة ٢٠١٦.

هذا وسجل الصندوق سنة ٢٠١٦ فائضا (ربحا) صافيا قدره ٣,١ ملايين دولار، وينتج هذا الفائض عن الأداء التقني العالي الجودة للصندوق بحيث بلغ معدل نسبة المعدل المشترك (combined ratio) ٧٤,٤ في المئة لعام ٢٠١٦ مقابل ٦٥,٢ في المئة لسنة ٢٠١٥.

وعلى الرغم من محدودية حجمه، إلا أن الصندوق يتمتع بمحفظة أعمال أساسية ومهمة جداً. ولديه القدرة على سهولة الوصول إلى أسواق تأمين النفط والطاقة في أفريقيا وآسيا من خلال قاعدة عضويته، المنعكسة في محفظة أعماله التي تغطي المنطقة. كما يقبل الصندوق العروض الواردة من شركات غير أعضاء ومن المنتجين. وفي حين أن تغطيات الصندوق تنحصر في نوع معين وهو النفط والطاقة، فإن تمدده على نطاق جغرافي واسع يوفر له التنوع.

وقال عضو مجلس الإدارة المنتدب ومدير عام الصندوق نبيل حجار في هذه المناسبة، «إن ارتفاع درجة تصنيف الصندوق في السنة الثانية لبداية التصنيف إنما يعكس الجدية والمهنية العالية اللتين يتمتع بهما الصندوق ويبرز الدليل الواضح على ملاءته المالية والتزامه بمسؤولياته.

عندما حصلنا على تصنيف الصندوق في السنة الماضية، عبرنا عن فخرنا بأننا المؤسسة الأولى من نوعها التي يتم تصنيفها من قبل هيئة تصنيف دولية لها أهميتها مثل A.M Best وما زلنا نكرر التعبير عن هذا الفخر. كما قلنا أن ذلك يضعنا تحت مسؤولية العمل على تحقيق مستويات أعلى من التصنيف، وهنا نحن نحقق ما التزمنا به وسنستمر في هذا التحدي إلى أن نضع الصندوق في درجة التصنيف التي يستحقها».

فهد الحصني (الإعادة السعودية SAUDI RE):

طويلا صفحة الخسائر التي تراكمت منذ إنشاء الشركة
وبدأنا رحلة جديدة مزودين بتصنيف دولي من فئة BBB+



أعرب فهد الحصني الرئيس التنفيذي لشركة إعادة التأمين السعودية SAUDI RE عن ارتياحه لنتيجة الأرباح التي حققتها الشركة نهاية العام ٢٠١٧ والتي بلغت ١٠,٤ ملايين دولار أميركي.

وقال الحصني: «إن هذه النتيجة الجيدة جاءت ثمرة العمل الذي قمنا به لتحسين النتائج الفنية وقد نجحنا في خفض

نسبة التعويضات العالقة والمدفوعة خلال العام ٢٠١٧ بنسبة ٥٧ بالمئة». وأضاف: «لقد طويلا صفحة الخسائر التي تراكمت منذ تأسيس الشركة وبدأنا رحلة جديدة كشركة قوية مصنفة بمرتبة تريبيل بي زائد (BBB+) من قبل وكالة ستاندراند أند بورز S & P وأنجزنا صفقة استحواذنا على ٤٩,٩ بالمئة من شركة بروبيتاس PROBITAS البرمودية التي تعمل في سوق لويديز LLOYD'S. ونحن نتطلع إلى مزيد من التوسع في الأسواق الخارجية».

تسعى إلى زيادة أقساطها إلى ١٢٠ مليوناً

«اللبنانية السويسرية» ترفع رأسمالها إلى ٨٠ مليون جنيه

وافق مجلس إدارة شركة «اللبنانية السويسرية» لتأمينات الحياة التكافلي LIBANO-SUISSE على رفع رأسمالها المدفوع إلى ٨٠ مليون جنيه مقابل ٦٥ مليوناً حالياً.

وأوضح العضو المنتدب للشركة محمود حنفي «إن الزيادة سيتم ضخها قبل نهاية حزيران (يونيو) المقبل، على أن يتم تمويلها من المساهمين وبنسب مساهماتهم نفسها»، مشيراً إلى «أن الزيادة تستهدف خدمة التوسعات المستقبلية». وأكد حنفي أن «اللبنانية السويسرية حققت ٨٠ مليون جنيه أقساطاً مباشرة خلال الشهور السبعة الأولى من العام الجاري، وتسعى إلى زيادة تلك الحصيلة إلى ١٢٠ مليوناً بنهاية العام الحالي».

وختم حنفي أن شركته تعتزم ترويج ٣ منتجات تأمينية جديدة قبل نهاية العام المالي الجاري، الأول: خاص بالتأمين الطبي الفردي، والثاني: طبي حياة جماعي للشركات الصغيرة والمتوسطة، والثالث: منتج تأمين حياة.

إجمالي الأقساط المحصلة ٦ ملايين جنيه

«أليانز» تؤمن على حياة العاملين في «ميدو للتجارة»

أبرمت شركة «أليانز» للحياة في مصر عقد تأمين جماعياً على العاملين في شركة «ميدو» للتجارة - وكيل قهوة ايلي كوفي والبالغ عددهم ١٠٠ عامل. وأوضح وسيط التأمين الدكتور جلال عليوة أن عقد «أليانز» لمدة عام واحد وهو عقد حياة مؤقت ويصل إجمالي الأقساط المحصلة إلى ٦ ملايين جنيه لتغطية بعض المخاطر منها العجز الكلي والجزئي المستديمان والوفاة سواء الطبيعية أو الناتجة عن حادث.

هذا وبلغ إجمالي العقود الجماعية التي أبرمتها شركات الحياة في ٢٠١٦، ٨١٥ عقداً وفقاً للإحصاءات الرسمية الصادرة من الهيئة العامة للرقابة المالية المصرية بإجمالي أقساط ٣٥٨,٥ مليون جنيه مقابل ٨٠٤ عقود في العام السابق بإجمالي أقساط ٢٩٣ مليون جنيه.



شركة بيت التأمين
وسطاء تأمين وإعادة تأمين

Insurance House Co.
Insurance & Reinsurance Broker



Commitment to Partnership

Mastering Achievements

Riyadh (Head Office):

P.O. Box 285685 Riyadh 11323
Tel. : +966 11 466 1096
Fax.: +966 11 466 1091

Khobar:

Tel. : +966 13 849 5999
Fax.: +966 13 849 3999

Jeddah:

Tel. : +966 12 614 4690
Fax.: +966 12 614 4691

www.ihc.com.sa

info@ihc.com.sa

شركة التأمين العربية فالكون تطرح ٢٥,٨٣ مليون سهم للاكتتاب العام

شركة نورث للتأمين تطالب بحصتها من أرباح البطاقة البرتقالية



الشيخ فكتور الفضل

NORTH

بعد ان قبل مجلس شوري الدولة المراجعة التي تقدمت بها شركة نورث للتأمين NORTH ضد وزارة الإقتصاد والتجارة والتجمع اللبناني للبطاقة البرتقالية الموحدة وأبطل الأعمال التي نفذها التجمع بقيادة جمعية شركات الضمان، أبلغنا الشيخ فكتور الفضل انه عازم على مطالبة الجمعية بحصته من الأرباح التي حققتها وحققها التجمع منذ إنشائه سنة ٢٠٠٠ خلافاً للقانون.

وكان مجلس الشوري قد وجد أنه لم يكن يجوز للجمعية ان تشكل احتكاراً MONOPOLY وتوزع أرباحاً غير خاضعة لضريبة الدخل على أعضاء التجمع POOL والذي منع شركة نورث من ممارسة حقها بإصدار البطاقة البرتقالية.

وتتجاوز الأرباح التي حققتها التجمع POOL خلال السنوات العشر الأولى من وجوده مبلغاً يزيد عن مليوني دولار أميركي وقد تلاشت أعمال التجمع بعد نشوب الحرب في سوريا سنة ٢٠١١.



طرحت شركة التأمين العربية فالكون AFIC أسهماً للاكتتاب العام بقيمة ٢٥,٨٣ مليون سهم (ما يعادل ٢٥ في المئة من رأس المال) وبسعر إصدار ١٩٠ بيسة للسهم. وقد عينت الشركة «أوبار كابيتال» كمستشار مالي ومدير إصدار للاكتتاب العام.

وصرح نائب رئيس مجلس إدارة أفيك، شبير اليوسف: «تتيح التجربة الإقليمية التي تتمتع بها شركة «التأمين العربية» وسُمعة شركة «الأنوار القابضة» في سلطنة عُمان فرصة عظيمة لزيادة النمو وتوفير القوة والحجم لتلبية احتياجات عملاء التأمين بالسلطنة. إن شركة أفيك تُرسي دعائم قوة شركتي تأمين عملتا لفترة طويلة بالسلطنة، مما أدى إلى بروز هذا الكيان الناجح الربح الجديد الذي يمكنه من بناء الثقة مع أصحاب المصلحة.

وتعليقاً على بدء الاكتتاب العام، قال الرئيس التنفيذي لشركة أفيك ر.سرينيفاسان: «حققنا خطوات إيجابية على الدوام لتصبح شركة التأمين العربية فالكون واحدة من الشركات الرائدة في قطاع التأمين في عمان. إننا نعيش فصلاً جديداً في قصة نمو صناعة التأمين بالبلاد منذ أن اجتمعت شركتنا تأمين رئيسيتان معاً لتسطرا صفحة جديدة في تاريخ التأمين بالسلطنة.

اتفاقية تعزيز شراكة وتقديم خدمات تأمينية جديدة

بين بنك مسقط وأكسا للتأمين



يظهر في الوسط عبد الرزاق بن علي بن عيسى وسيدريك شاربنتييه

إحتفل بنك مسقط، المؤسسة المالية الرائدة في سلطنة عمان وشركة أكسا الخليج للتأمين AXA، بتوقيع إتفاقية لتعزيز الشراكة بين الجانبين.

وللمناسبة قال الرئيس التنفيذي للبنك عبد الرزاق بن علي بن عيسى أحد موقعي الإتفاقية «تعتبر الشراكة مع أكسا مثلاً جيداً للتعاون بين الشركات التي تهدف إلى خدمة الزبائن بمنتجات وخدمات متخصصة ذات قيمة مضافة للزبائن بمستوى خبرة مصرفية وتأمينية. ومع شركاء تأمين عالميين مثل أكسا، يمكن لبنك مسقط تقديم منتجات تأمين وادخار شاملة تلبي جميع احتياجات الزبائن، وتضيف هذه الشراكة قيمة كبيرة وبصمة فريدة للبنك، متمنياً التوفيق والنجاح لهذه الشراكة بحيث تنعكس ايجاباً على الخدمات والتسهيلات المقدمة للزبائن».

من جهته قال الرئيس التنفيذي لشركة أكسا الخليج للتأمين AXA سيدريك شاربنتييه «نحن سعداء بشراكتنا مع بنك مسقط، المؤسسة المالية الرائدة بالسلطنة، حيث سيساهم هذا الاتفاق بتوسيع اعمالنا وخدماتنا في مجال التأمين بشكل عام والتأمين على الحياة بشكل خاص».

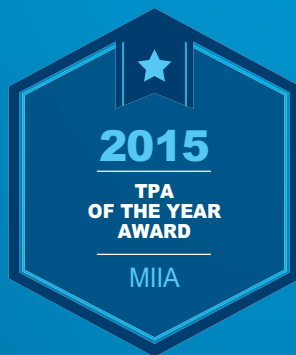
«بوبا العربية» تواصل تقديم خدماتها المتكاملة

فيث الجهني: تتعدى التقليدية لتشمل الأمراض المزمنة

تواصل شركة بوبا العربية للتأمين التعاوني BUPA ARABIA تعزيز مكانتها الرائدة في قطاع التأمين الصحي في المملكة العربية السعودية من خلال مجموعة خدماتها المتكاملة التي تعد الأكثر تميزاً في السوق المحلية. وقال رئيس العمليات التسويقية في الشركة غيث الجهني: «ان خدماتنا تتعدى الحدود التقليدية، لتشمل «رعاية الأمراض المزمنة» من برنامج طبتم الذي يمكن المؤمنين من توفير الوقت والجهد، ويهدف لتخفيف تبعات حالاتهم الصحية، ومساعدتهم على التعايش معها، من خلال تقديم حلول مصممة خصيصاً لهم». وأوضح «ان رعاية الامراض المزمنة تشمل خدمات إعادة صرف الأدوية من خلال شبكة واسعة من الصيدليات بالمملكة، وخدمة توصيل الأدوية الى المنزل أو العمل، وذلك حسب التاريخ والوقت المناسب للمؤمن له. ثم يتم تزويده بنتائج التحاليل خلال ٢٤ ساعة عبر البريد الإلكتروني، بالإضافة الى خدمة التوجيه والمشورة في كل ما يخص حالة المرض المزمن وأساليب علاجه، وتقديم الاستشارات لاختيار البرنامج الغذائي الأفضل لحالة المريض».

THE COURAGE TO LEAD THE PRIDE TO SERVE

THANKING OUR CLIENTS & PARTNERS IN SUCCESS FOR THEIR TRUST & SUPPORT



TAKING CARE OF HEALTHCARE

Bahrain . Egypt . Iraq . Jordan . Kuwait . Lebanon . Nigeria . Palestine . Qatar . Saudi . Syria . UAE

www.globemedgroup.com



٢٢٧,٣ مليون درهم أرباح «أبوظبي الوطنية للتأمين» للعام ٢٠١٧
أحمد أدريس: عززنا الأداء المالي والتشغيلي على المدى البعيد



خلال انعقاد الجمعية العمومية

سجلت شركة أبوظبي الوطنية للتأمين ADNIC، أرباحاً صافية بلغت ٢٢٧,٣ مليون درهم للعام ٢٠١٧ بنمو ١١ في المئة مقارنة بالعام السابق، ونما إجمالي الأقساط المكتتبة للشركة لعام ٢٠١٧ بنسبة ١١,٣ في المئة لتصل إلى ٢,٦٤ مليار درهم، وبلغ إجمالي معدل الأقساط المحتفظ بها لدى الشركة ٤٧ في المئة لتصل إلى ٢,٦٤ مليار درهم، وارتفع إجمالي الأصول بنسبة ٣,٢ في المئة لتصل إلى ٦,٧٠ مليار درهم، كما ارتفعت حقوق المساهمين بنسبة ١١,٩ في المئة لتصل إلى ١,٩٨ مليار درهم.

وتعليقاً على هذه النتائج، قال رئيس مجلس الإدارة الشيخ محمد بن سيف آل نهيان: «يسر مجلس الإدارة أن الشركة قد واصلت تحقيق نتائج إكتتاب وريحية قوية خلال العام ٢٠١٧. وتعكس النتائج الإيجابية التي حققتها الشركة خلال العام المنصرم نجاح تنفيذ استراتيجية الشركة.

وبالرغم من التحديات التي تواجهها أسواق التأمين، فإن مجلس الإدارة والإدارة التنفيذية ملتزمان بتطبيق أفضل معايير التميز وتحقيق نمو مستدام في الأرباح. إن من أولوياتنا ضمان أن تظل الشركة واحدة من الشركات الرائدة في السوق الإقليمية من خلال القدرة على الابتكار وتقديم الخدمات المتميزة».

وقال الرئيس التنفيذي للشركة أحمد إدريس: «يسرني أن الشركة قد حققت نتائج قوية في العام ٢٠١٧. وعلى الرغم من تطبيق إستراتيجية إكتتاب متحفظة فقد حققت الشركة نمواً في أساط التأمين خلال العام، حيث عززت الشركة أداءها المالي والتشغيلي على المدى البعيد».

٨,١ ملايين دينار أرباح «الكويت للتأمين» في ٢٠١٧

سامي شريف: التزام تطبيق قواعد الحوكمة عزز صلابتنا وقوتنا

في إدارة المخاطر



حققت شركة الكويت للتأمين أرباحاً صافية بقيمة ٨,١ ملايين دينار بربحية ٤٣,٨ فلساً للسهم لعام ٢٠١٧ بالمقارنة مع خسارة ٣,٢٢ فلساً للسهم لعام ٢٠١٦، وبلغت حقوق المساهمين ٧٠,٢ مليون دينار لهذا العام مقارنة بـ ٥٨,٩ مليون دينار في نهاية عام ٢٠١٦ بزيادة ١٩ في المئة. وقال الرئيس التنفيذي للشركة سامي شريف: بلغت قيمة الأقساط المكتتبة

٣٧,٨ مليون دينار لعام ٢٠١٧ مقارنة مع ٣٧,٠٤ مليون دينار لعام ٢٠١٦. مشيراً إلى ارتفاع الموجودات لنحو ١٦٧,٨ مليون دينار بنهاية ٢٠١٧ بزيادة ٩,١٧ في المئة، لافتاً إلى زيادة الاحتياطيات الفنية لتصل إلى ٧٩٠,١ مليون دينار نهاية ٢٠١٧ مقارنة مع ٧٦,٥ مليون دينار في نهاية ٢٠١٦ ما يدعم قدرة الشركة على الوفاء بالتزاماتها.

وأكد شريف «الالتزام الشركة تطبيق قواعد حوكمة الشركات الصادرة عن هيئة أسواق المال ما يعزز من صلابة الشركة وقوتها في إدارة المخاطر، ويؤكد قدرتها على التأقلم مع تقلبات البيئة الاقتصادية بما يتماشى مع الأهداف التي رسمت من قبل مجلس إدارتها للفترة المقبلة».

وقال «تتمتع شركتنا بملاءة مالية متميزة ومركز مالي قوي وثابت، مدعومة بجودة أصولها واستمرارها في التركيز على تحقيق أفضل نوعية من الأقساط التأمينية»، مشيراً إلى أن الشركة نجحت خلال العام الماضي في إعادة هيكلة أقسامها المختلفة ووضعت خطاً لخلق منتجات جديدة لزيادة حجم السوق الكويتي وبالتالي زيادة حصتها خلال الفترة المقبلة الأمر الذي انعكس إيجاباً على أداءها المالي والتشغيلي على السواء».

وتابع شريف «عملت شركة الكويت للتأمين على تطوير خدماتها ومنتجاتها التأمينية لتلبية متطلبات عملائها في السوق، وواصلت استراتيجيتها لتعزيز كواردها الوطنية وأصحاب الخبرات في مجال صناعة التأمين. وتأتي هذه الخطوة إيماناً من الإدارة التنفيذية لشركة الكويت للتأمين بأهمية تعزيز مفهوم التدريب والتمكين ودوره في تحسين أداء الموظفين، واعتباره خياراً استراتيجياً لإعداد كوادر بشرية قادرة على تلبية ومواجهة التغيرات السريعة التي تحدث في مجالات العمل بقطاع التأمين».

١٦,٣ مليون ريال الفائض التأميني للإسلامية القطرية للتأمين بنمو ١٠٥ في المئة



علي إبراهيم العبد الغني
الإسلامية القطرية للتأمين



الشيخ عبدالله بن ثاني
الإسلامية القطرية للتأمين

رفع مجلس إدارة الشركة الإسلامية القطرية للتأمين توصية للجمعية العمومية بالموافقة على توزيع أرباح نقدية على المساهمين بنسبة ٣٥ في المئة من القيمة الاسمية للسهم أي ما يعادل ٣,٥ ريالاً لكل سهم.

وقال رئيس مجلس الإدارة الشيخ عبدالله بن ثاني إن الشركة حققت اشتراكات التأمين بأجمالي وقدره ٣١٦,٦٦٧ مليون ريال مقابل ٣١٣,٠٤٥ مليون ريال للعام ٢٠١٦ محققاً فائضاً تأمينياً بلغ ١٦,٢٩٧ مليون ريال مقابل ٧,٩٦٦ مليون ريال للعام ٢٠١٦ بنمو قدره ١٠٥ في المئة بالرغم من المتغيرات المتلاحقة في الاقتصاد العالمي.

من جهته أوضح الرئيس التنفيذي للشركة علي إبراهيم العبد الغني أن عمليات الشركة لعام ٢٠١٧ حققت معدل نمو ٩ في المئة في أرباح المساهمين وفائض حملة الوثائق، بالرغم من الانعكاسات السلبية لحركة الاقتصاد العالمي والذي أدى إلى تراجع في عمليات الاستثمار، ولكن في المقابل فإن النمو المحقق في ناتج العمليات الفنية للشركة يعد مؤشراً قوياً على نجاح السياسات الاكتتابية وإدارة المخاطر الفنية بالشركة.

وشكر العبد الغني لفريق العمل في الإسلامية للتأمين على تفانيهم وحبهم وجهودهم المستمرة والحريصة على نجاح الشركة وفراة اسمها في عالم صناعة التأمين الإسلامي.



SINCE
1960

SINCE
1960

شركة الكويت للتأمين ش.م.ك.ع.
Kuwait Insurance Company S.A.K.P



Phone : +965 - 1884433 +965 - 92211000

Website : www.kic-kw.com

Address : Kuwait City, Abdullah Al Salem Street, Kuwait Insurance Building
P.O. Box: 769 Safat - 13008 - Kuwait



ياسر البحارنة

ARIG

أريج ARIG:

النتائج أكدت صوابية السياسة الاكتتابية وأمكننت الشركة ان تستوعب خسائر العام ٢٠١٧ وتحقق أرباحاً

الكوارث الطبيعية التي نزلت بأميركا الوسطى، ومناطق أخرى عديدة في العالم طالت بجزء بسيط منها المجموعة العربية لإعادة التأمين (ARIG). والى ذلك تحملت الشركة جزءاً من الخسائر التي نجمت عن حريق كبير حصل خلال العام الماضي في الإمارات العربية المتحدة، ومع ذلك فقد أفلتت الشركة ميزانيتها لسنة ٢٠١٧ على أرباح بلغ مجموعها ٧,٢ ملايين دولار أميركي مقارنة بأرباح بلغت ٩,٢ ملايين دولار نهاية العام ٢٠١٦. أما مجموع الأقساط المكتتبة التي حققتها الشركة خلال العام ٢٠١٧ GPW فقد بلغت ٢٢٥,٦ مليون دولار أميركي مقابل ٢٤٥ مليوناً لسنة ٢٠١٦.

وعزا ياسر البحارنة الرئيس التنفيذي للمجموعة انخفاض الأقساط الى عملية أجرتها الشركة طوعاً، رفضت بموجبها تجديد اتفاقات إعادة تأمين لم تكن مجدية.

أما حقوق المساهمين في الشركة EQUITY فقد بلغت ٢٥٦,٩ مليون دولار أميركي. وبلغت القيمة الدفترية للسهم ١,٣٠ دولار أميركي. وبذلك تؤكد الشركة صوابية السياسة الاكتتابية التي تتبناها منذ سنوات والتي تجعل الأرباح هدفاً أولياً لها ولمساهميها وقبل أي هدف آخر.

(وتعاونوا على البر والتقوى ولا تعاونوا على الإثم والعدوان)

شركة التأمين الإسلامية ... أمان ونماء منذ التأسيس

شركة التأمين الإسلامية أول شركة تأمين إسلامية في الأردن تأسست عام 1996م برأس مال وقدره 2 مليون دينار أردني وأصبح الآن 15 مليون دينار أردني. وقد أنشئت شركة التأمين الإسلامية على أساس نظام التأمين التعاوني المقرر شرعاً من المجمع الفقهي وهيئات كبار الشرع الحنيف كبدل شرعي عن التأمين التجاري. وهي شركة مالية تُدير أموالها وفق مبادئ وأحكام الشريعة الإسلامية القراء وعلى أساس الوكالة بأجر معلوم، والضاربة بأموال حملة الوثائق.

حققت شركة التأمين الإسلامية نجاحات متواصلة خلال مسيرتها منذ التأسيس، وقد ساهمت في إنشاء عدة شركات تعمل في مجال التأمين وإعادة التأمين الإسلامي في كل من اليمن، لبنان، السعودية، تونس وقريباً في الجزائر. وكما صدر عن الشركة العديد من المؤلفات حول موضوع التأمين التكافلي الإسلامي مما جعلها منارة للعمل التأميني الإسلامي ومشالاً يحتذى به لدى العديد من شركات التأمين التكافلي محلياً وعربياً ودولياً.

وحصدت شركة التأمين الإسلامية العديد من الجوائز خلال مسيرتها كان آخرها جائزة الابتكار والتميز في تطوير خدمات التكافل لعام 2017، كما حصلت على شهادة إدارة الجودة الأيزو 9001:2015.

شركة التأمين الإسلامية م.ع.م
The Islamic Insurance Co.
ISO 9001:2015 Certified
الإدارة العامة: عمان، شارع وصفي التل، مجمع الطيغ (94)

Tel: 06-562 0151
Fax: 06-562 1414
E-mail: islamicinsurance@orange.jo
Website: islamicinsurance.jo

سيكوري تي SECURITE:

نمو الأقساط بلغت نسبته ٧٨ بالمئة



جف خوام

SECURITE

يتبين من النتائج المنشورة في عددنا لشهر شباط الماضي ان شركة سيكوري تي SECURITE اللبنانية حققت نمواً في أقساط التأمين بلغت نسبته ٧٨ في المئة. وتعتبر هذه النسبة قياسية في سوق التأمين في لبنان.

وقد أفادنا رئيس الشركة جف خوام بأن هذا النمو يعود الى ان بعض وسطاء التأمين نقلوا محافظهم الى سيكوري تي بالإضافة الى السياسة التسويقية التي اعتمدها الشركة.



DRIVEN BY PASSION FOR EXCELLENCE



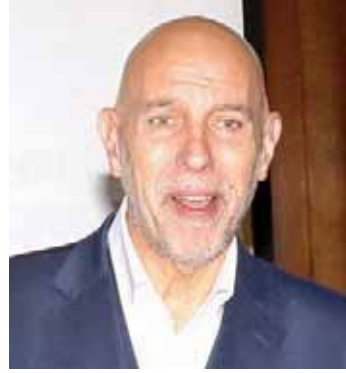
مؤتمر «أليانز سنا» حول مواكبة قطاع التأمين لمبتكرات التكنولوجيا الرقمية

انطوان عيسى: ستكمل دور الوسيط لتحسين تلبية احتياجات العملاء

جان مارك بايول: الابتكار محرك أساسي للنمو في قطاع التأمين



من اليسار: ايلي حنا، انطوان واكيم وفادي رومانوس



JEAN - MARC PAILHOL



انطوان عيسى



من اليسار: ريشار عطيه، زياد دياب، عبدو ديب وانطوني نعيم



من اليمين: أيمن حجازي، باسم عاصي ومحمد مهران



من اليسار: كريستيان وفرنسوا ناصيف، جني غيليفا وداني دراقبل

عقدت شركة أليانز سنا SNA ALLIANZ مؤتمراً صحافياً حول التكنولوجيا الرقمية والتسويق، بعنوان «توربينة الابتكار THE INNOVATION TURBINE» دعت إليه وسائل الإعلام وأبرز الوسطاء المتعاملين مع الشركة، وذلك في فندق انتركونتيننتال فينيسيا - بيروت. افتتح المؤتمر الرئيس الإقليمي لمجموعة أليانز ALLIANZ في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا **انطوان عيسى** مرحباً بالحضور ومشهداً على أهمية مواكبة قطاع التأمين لمبتكرات التكنولوجيا الرقمية بالتجاوب مع متطلبات جيل المستقبل، مؤكداً أن «هذا التطور لن يحل مكان الدور الأساسي لوسيط التأمين ولكن سيكمل دوره لتحسين تلبية احتياجات العملاء». بدوره قدم رئيس الإدارة العالمية للتسويق في المجموعة **جان مارك بايول** استراتيجيتها للمستقبل من خلال مفهوم «توربينة الابتكار» مشهداً على دور الابتكار بالتواصل مع الوسطاء والشركاء كمحرك أساسي للنمو في قطاع التأمين. تلى المؤتمر حفل كوكتيل شارك فيه المدعوون والأعضاء التنفيذيون لإدارة الشركة في منطقة الشرق الأوسط.



من اليسار: بول كبوش، ايلي زيادة وعبدالله حرفوش



من اليمين: انطوني نعيم، كارين شرفان وأنطوان عيسى



من اليمين: JEAN - MARC PAILHOL، ورائد لبيكي



**“ DO NOT FOLLOW WHERE
THE PATH MAY LEAD.
GO INSTEAD WHERE THERE
IS NO PATH AND LEAVE A TRAIL. ”**

HAROLD R. MCALINDON



من اليمين: كارين شرفان، سيريل عازار، جوزيان منتوره وغي باز



من اليمين: رائد لبيكي، شموخ سعدون واسلام اسماعيل



من اليمين: ماري جو عيسى وريتا باخوس



من اليسار: ناجي بولس، سليم طاسو وعبو عساف



من اليمين: بسام خويس، ريشار معلوف وألين كاماكيان



من اليسار: عيسى عصفور، إسلام إسماعيل، شموخ سعدون، غسان أبي كرم



من اليسار: ايلى وروز عون، رفايل زكار، باسم عاصي وألكسندر بولس



كوادر ALLIANZ SNA يستمعون الى J M PAILHOL



من اليسار: انطوان عيسى وJEAN - MARC PAILHOL

Staying up-to-date makes a difference

To keep you informed of the must-to-know industry-related news and events, Arab Re goes beyond traditional reinsurance boundaries by bringing to you its

News App



- ✓ Relevant Daily News from all over the world
- ✓ Our Corporate News and Events



Tune-in to panoramic news and download our new App



خالد الحسن
الخليج للتأمين - الكويت



فرقد الصانع
الخليج للتأمين - الكويت

الخليج للتأمين الكويتية:

الأقساط ١,٠٢ مليار دولار والعائد على حقوق المساهمين ١٢,٢ بالمئة

شركة الخليج للتأمين الكويتية أعلنت نتائجها لسنة ٢٠١٧ وهي كالآتي:
 - مجموع الأقساط المكتتبة GPW: ٣٠٤,٨ ملايين دينار كويتي (مليار
 و١٠ مليون دولار أميركي) بنمو ٤٣٪.
 - الأرباح PROFIT: ١٠,٣ ملايين دينار كويتي (٣,٣ مليون دولار أميركي).
 - حقوق المساهمين EQUITY: ٨٤,٥ مليون دينار كويتي (٤,٤ مليون
 دولار أميركي).
 - الأصول ASSETS: ٤٩٤,١ مليون دينار كويتي (١,٦٤٥ مليار دولار أميركي).
 وبذلك تكون نسبة العائد على حقوق المساهمين بلغت ١٢,٢ في المئة.
 رئيس مجلس إدارة الشركة فرقد الصانع قال معلقاً على هذه النتائج انها
 تبين قدرات الشركة المالية والبشرية والتي جعلتها تحتل منذ سنوات المرتبة
 الأولى بين شركات التأمين في دولة الكويت. وقال: نحن مصممون على المضي قدماً في تنفيذ خطتنا الاستراتيجية، التي تقضي بالتوسع جغرافياً، بحيث تبقى
 مجموعتنا في صدارة الشركات الإقليمية الرائدة في المنطقة.
 نذكر ان مجموعة الخليج للتأمين GIG تضم شركات تابعة ومعروفة في كل من الأردن، البحرين، مصر، تركيا، الجزائر، سوريا، العراق، لبنان، المملكة العربية
 السعودية والإمارات العربية المتحدة، إضافة الى الكويت بالطبع.
 يتولى الرئاسة التنفيذية للمجموعة خالد الحسن.

سيغنا للتأمين تسعى لشراء «أكسبريس سكريبس» بقيمة ٦٧ مليار دولار

تسعى شركة التأمين الصحي «سيغنا» لشراء الأميركية «أكسبريس سكريبس هولدنغ» في اتفاق بقيمة ٦٧ مليار دولار باستثناء الدين، وما أفصحت عنه
 الشركتان انه سيعزز عروض الرعاية الصحية ويساعدها في ضبط التكاليف.
 وفي حال حصل هذا الاتفاق فإنه سيكون أحدث اندماج يهز قطاع الرعاية الصحية في الولايات المتحدة.

APEX
INSURANCE



Partner of Choice

www.apexib.com

بناء علاقات طويلة الأمد مع عملائنا وشركائنا هو هدفنا الدائم.

نركز على بناء علاقات طويلة الأمد وقيمة تمتاز بالنمو المستمر. لأن عملائنا وشركائنا خلال الـ 56 عاماً الماضية هم الأساس لنجاح أعمالنا.

www.gulfinsgroup.com



الكويت مصر البحرين الأردن تركيا الجزائر سوريا العراق لبنان الإمارات السعودية

أرباح الظفرة للتأمين الى ٥٤,٥ مليون درهم بارتفاع ١٥٠ في المئة



كمال السرطاوي
الظفرة للتأمين

ارتفعت الأرباح الصافية لشركة الظفرة للتأمين خلال العام ٢٠١٧ الى نحو ٥٤,٥ مليون درهم إماراتي بنمو نسبته ١٥٠ في المئة مقارنة بالعام ٢٠١٦، حيث ان الأرباح الاكتتابية ارتفعت بنسبة ١٣٥ في المئة الى ٦٨,٨ مليون درهم

والارباح التشغيلية بنسبة ٧٨٥ في المئة الى ٣٥,٣ مليوناً. كما ارتفع مجموع الأقساط بنسبة ٢٤ في المئة الى ٤١٥ مليون درهم وحقوق المساهمين بنسبة ١١ في المئة الى ٣٤٥ مليوناً وبلغ مجموع الأصول ASSETS نحو ١,٠٧ مليار درهم. وتمكنت الشركة من تحقيق هذه النتائج المميزة بفضل جهد وهمة الرئيس التنفيذي كمال السرطاوي وفريق عمله.

الأرباح الشاملة لـ «دار التأمين» ٨,١٢ مليون درهم في ٢٠١٧ محمد عثمان: استراتيجيتنا الاستثمار في تقديم منتجات موثوقة والتفوق في الخدمة



بلغت الأرباح الشاملة لشركة «دار التأمين» INSURANCE HOUSE ٨,١٢ مليون درهم خلال السنة المالية المنتهية في ٣١ كانون الأول (ديسمبر) بالمقارنة مع إجمالي خسارة شاملة بلغت ١٩,٠٤ مليون درهم خلال السنة المالية المنتهية في ٣١ كانون الأول (ديسمبر) ٢٠١٦، ما يمثل علامة مشجعة ويبشر بالنمو المستمر للأرباح في المستقبل القريب.

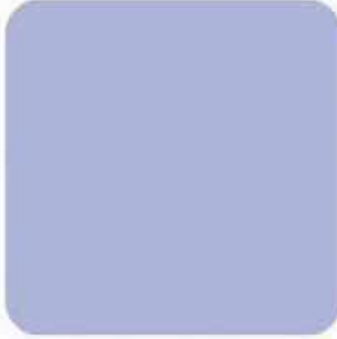
وارتفع إجمالي الأقساط المكتتبه بنسبة ٣٧,٣ في المئة ليصل الى ٢١٩,٤٧ مليون درهم بالمقارنة مع ١٥٩,٨٤ مليون درهم سُجلت خلال السنة المالية المنتهية في ٣١ كانون الأول (ديسمبر) ٢٠١٦. كما حقق صافي الارباح المكتسبة نمواً بنسبة ٥٠ في المئة ليرتفع بذلك الى ١٥٧,٨٨ مليون درهم بالمقارنة مع ١٠٥,٠٢ ملايين درهم سُجلت في السنة الماضية.

وقال الرئيس التنفيذي لدار التأمين محمد عثمان «ما زلنا متفائلين بنمو الأرباح في المستقبل القريب. استراتيجيتنا هي الاستثمار في تقديم منتجات التأمين الموثوقة والتفوق في جودة الخدمة. وفي المستقبل، نسعى لتحقيق أرباح معززة، ليس من خلال النتائج الممتازة التي تحققها أنشطتنا التأمينية الأساسية فحسب، ولكن أيضاً من خلال إعادة توزيع سيولتنا النقدية في محفظة استثمارية متنوعة».



AL DHAFRA INSURANCE COMPANY P.S.C.

شركة الظفرة للتأمين ا.ش.م.ع.ا



مع الظفرة أنت ظافر دائماً

Abu Dhabi (Head Office)
Company Bldg.
P.O.Box : 319
Tel. : 02 672 1444 (12 Lines)
Fax : 02 672 9833 - 667 1813
United Arab Emirates

Dubai Branch
P.O.Box : 14006
Tel. : 04 297 4999
Fax : 04 297 4111
United Arab Emirates

Al Ain Branch
P.O.Box : 15159
Tel. : 03 751 2000
Fax : 03 764 4710
United Arab Emirates

Bida Zayed Branch
P.O.Box : 50094
Tel. : 02 884 6048
Fax : 02 884 7123
United Arab Emirates

Sharjah Branch
P.O.Box : 28892
Tel. : 06 553 6060
Fax : 06 553 6097
United Arab Emirates

PLATINUM تحتفل بانتقالها الى مقرها الجديد



من اليمين: جو فضول، ايلي حنا، فادي شرقاوي وسامر أبو جوده



من اليمين: جان حليس، ماريو نحاس، فادي شرقاوي، رنيه خلائ ونيكولا ديامندس



من اليمين: ميري اي أبي موسى، فادي شرقاوي، هلا غطمي وهلا حيدر



من اليمين: فادي شرقاوي، ايلي ابو شعيا وايلي حنا



من اليمين: هلا حيدر، زياد جريديني، سامر أبو جوده وفادي شرقاوي



من اليمين: جورج أيوب، فاديا قليلات، الزميل فضلو هدايا وندى العريس

أقام أركان شركة بلاتينوم PLATINUM لوساطة التأمين وإعادة التأمين حفل استقبال في مقر الشركة الجديد في شارع صوفيل دعوا اليها رؤساء ومدراء شركات تأمين ووساطة وإعادة تأمين وأصدقاء.

وقد استقبل الرئيس التنفيذي للشركة فادي شرقاوي وعضو مجلس الإدارة ماريو نحاس المهنيين بحرارة فائقة وكرم ضيافة.



من اليمين: ناجي خاطر، فادي صعب، دانا عبود، سميح عليوان، بول حداد وزياد الخطيب



من اليمين: هبي حافظه، شنتال درويشيان، نور صعب، آني نجريان وارين شربل



الأردن الدولية للتأمين تحصل على جائزة أفضل شركة تأمين في الأردن لعام ٢٠١٨ MENA IR

في حفل أقيم في دولة الإمارات العربية المتحدة من أجل إختيار أفضل شركات التأمين في الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، تم إختيار شركة الأردن الدولية للتأمين صاحبة العلامة التجارية Newton Insurance كأفضل شركة تأمين في الأردن لسنة ٢٠١٨ وللمرة الثالثة، وقد تم تعيين لجنة تحكيم متخصصة أقامتها مجلة "MENA Insurance Review" والتي تعتبر من أهم النشرات الاقتصادية في مجال التأمين.

وقد رُشحت شركة الأردن الدولية للتأمين للجائزة في الشرق الأوسط ضمن قائمة تضم عدداً من الشركات العالمية والإقليمية. وتم الإعلان عن حصول شركة الأردن الدولية للتأمين على جائزة MENA IR كأفضل شركة تأمين في الأردن في حفل أقيم في الإمارات العربية المتحدة - فندق رينز كارلتون.

ومن جهته، عيّر المدير العام للشركة، السيد فارس قموه عن فخره بالفريق الفني بالشركة المختص بتطوير الخدمات التأمينية والذي قام بتطوير "كتيب الشبكة الطبية" كأول تطبيق للهواتف الذكية للشبكة الطبية في الأردن، وتم توسيع خدمات الشركة وإفتتاح شركة تابعة للشركة الأم في دبي (مركز دبي المالي العالمي) - DIFC التي تعتبر أول شركة أردنية في مركز دبي المالي العالمي، بالإضافة إلى أن الشركة قد أطلقت علامتها التجارية الجديدة Newton Insurance في مطلع عام ٢٠١٧ والتي أعتبرت نقلة نوعية في تطوير خدمات ومنتجات الشركة.

newton
insurance



من اليمين: فادي شرقاوي وعاصم نوام



ماريو نحاس وسهى البساط



من اليمين: بيار سلامة وسيريل أسود



من اليمين: المحامي فادي نادر، ايلي حنا، عادل خراط، ربيع وبولس بشارة



من اليمين: اميل زخور، ساندرو سناس، فادي شرقاوي، ابراهيم سلامة، رين شربل وهبي حافظه



من اليمين: اندره عنحوري، سامر أبو جوده، كريستينا حداد وصالح سرور



سهى البساط وفادي شرقاوي



من اليمين: فادي شرقاوي ومحمد عيتاني



فادي شرقاوي وماريو نحاس مع كوادر PLATINUM

نقدم لك حلول مبتكرة



www.qgirco.com

info@qgirco.com

«التأمين العربية» تفتتح مكاتبها الجديدة في البرج الأخضر - دبي



من اليمين: فادي شماس، سيرج فلوطي



من اليسار: سامر أبو جوده ومهدي عطية



يظهر سامر أبو جوده، نعيم سيد، بيار يوسف وشريل كرم



ريتا صرفيان، سيرج فلوطي وبسام سمعان



مشاركون في حفل الافتتاح

افتتحت شركة التأمين العربية ش.م.ل. في الإمارات تحت عنوان «الأبواب المفتوحة» مكاتبها الجديدة في البرج الأخضر - دبي أمام زبائنها ووسطاء التأمين بحضور مديرها العام سامر أبو جوده، المدير الإقليمي فادي شماس ومدير فروع الإمارات سيرج فلوطي، عارضة آخر التطورات والنشاطات أمام الحاضرين. وأكدت الشركة «أن هذه الإنطلاقة هي البداية نحو خدمة أفضل لزبائنها من خلال تطوير وتحسين منتجاتها وفعاليتها خدماتها، والتي تمثل جزءاً من مجموعة الأهداف المرسومة في الخطة الاستراتيجية الجديدة للشركة».



من اليمين: بيار يوسف، فادي سعيد شماس، شريل كرم وسامر أبو جوده



THE STRENGTH TO ADAPT

NASCO

NASCO INSURANCE GROUP

Offices in Europe, the Middle East & Africa

Lebanon - France - Dubai - Abu Dhabi - Jeddah - Riyadh - Qatar - Turkey - Nigeria - Egypt - Iraq - Tunisia - Cyprus



من اليمين: إسلام اسماعيل، أيمن حجازي، باسم عاصي، انطوان عيسى، JEAN MARC PAILHOL، انطوان واكيم، رائد لبكي ومحمد مهران

Regulation is always an opportunity

*** Rising regulations, Political Risk, Protectionism: do these represent an opportunity or threat to the industry?**

- Regulation is always an opportunity because it obliges you to be more efficient, focused on the client and more focused on the advice. It is always a chance to improve your business more and to be more competitive and profitable. I worked more than 30 years now in the insurance sector and each time I've seen a new regulation, I've seen at the same time huge opportunity to improve the business and the efficiency. I am quite open with new regulation and when we talk about innovation, if we as insurers are able to be an actor of these new innovative markets then we have the capacity to shape the regulation with the regulator which is a great chance for us. On the current business model, if we are agile enough then we will be more competitive and efficient and on new markets based on innovation, the capacity to co-shape the regulation with the regulator. It is worth mentioning that we are the first insurer to insure drones.

*** What is the biggest challenge facing insurance industry?**

- We have two challenges. The first one is the digital natives, the guys below 20 who have completely different needs and behaviors, they are not living the same world as us and they will not live in the same world like us in the future thus if we weren't able to prepare now what will be the offer for these guys then we will have huge problems in fifteen years.

We have no more sponsorship, we have partnerships

*** Why we haven't heard about sponsorships for Allianz in the region?**

- We have no more sponsorship, we have partnerships. We have stopped the partnership with Formula One and now we have partnership with drone races (World Championship) and I hope we will have someday one drone race in the Middle East. We also have partnership with Formula E and we are currently working on the Formula E race in the Mena region. We have many objectives with our partners, we have shares in the DRL company which is the owner of the drone championship. Therefore, we are much more than just a sponsor, we are partner and shareholder as well. This means we can shape the way to increase awareness on the field. On the other side, we are working a lot on stadium namings, we have eight stadium with the Allianz naming and we are working to have a stadium in the region. We also have partnership with FC Bayern Munich because it is our German roots and we need to keep these roots because when you have a German company in front of you, then you have solidity, integrity and resilience.



A profitable insurance company is a guarantee for the clients that it will pay the claim in the future



The global awareness of Allianz has to be developed mainly on new generations

*** What was the reason behind leaving Formula One?**

- We have to adapt our partnership strategy to our global strategy. To reinforce the business is another responsibility of the local entities which means that advertising, local communication and traditional channels are under the responsibility of the local region, they have to decide where they want to invest, which product they want to push and on which product they want to do advertising. At the same time, the global awareness of Allianz has to be developed mainly on new generations (the people below 35 years old).

For these guys, these traditional sports are less interesting. In the US, the last drone race was seen by three hundred thousand people whereas the last Formula One race was seen by one hundred eighty seven thousand people so two more times viewers for drone race than for Formula One race. For the signature of the partnership with robo car, we had more than 5 million viewers online so we have decided to go from traditional partnership to new digital partnership. We started with drones, now Formula E and after that robo car and robo race.

*** Do you have expansion plans in the Mena region?**

- We always have ideas about new countries to develop, we are working on that really hard. As you know, we are a German company so when we invest in new countries or new companies, we have to be sure that the level of investment will be aligned with the potential of business we can do.

Africa will be one of the main regions for development in the future

*** There are many political and security problems in the Arab countries. Do you change your strategy in line with these problems?**

- I think that we are living in a very complex world where you never know where you will have risk in the future and I am not sure what we have lived and encountered in Europe in 2008, 2009, 2010 and the

problems with Greece, Spain and Portugal is less dangerous than what we are facing in the Mena region. Risk is a main part of our business model, we are here to understand the risk and to manage it and I think it is impossible to know what will be the future. What we know for the moment is that the development we have here is really great and the clients are highly satisfied & the results are good. We have to still invest in the region in Middle East, Morocco and Africa.

We have bought a company doing microinsurance in Africa because we are sure that Africa will be one of the main regions for development in the future. We have the same question mark in South America and Asia. As a global insurer, we have to be present everywhere and when you have a problem in one country, then you have another countries leading the market.

*** Zurich company has failed in Morocco. Why do you think Allianz will succeed?**

- We have a lot of best practice, we have developed everywhere and we know how we can develop the traditional market based on traditional channels and to transform the value proposition to be more digital. We have many assets, IT tools, competencies in the group. Thus, when you have all these, it will not be difficult to apply them on a local level. Moreover, we respect the people in the country and we try to adapt the business model to the specificity of the countries. Allianz is based on the German governance model and we have to keep in mind that in Germany you have a Prime Minister but at the same time you have lenders who have their own political structure and they are leading their own business and the governance system of the group is based on the same principle. The local entities have a lot of power, they are able to adapt the value proposition and their signature to the local needs.

*** Allianz is the top and leading insurance company in the world. Is it difficult in your opinion to maintain this position?**

- It starts with the customer centricity, the main solution to be the leader in a country is to be the loyalty leader in customer centricity, because when you have satisfied clients and employees, you will be able to increase the loyalty of the clients as well as their portfolio and if at the same time you work on your sales mythology to be more client oriented which is exactly what we do for the moment & you increase the equipment of your clients. Although doing that will take sometimes a bit more time but at the end of the day you succeed. Therefore, focusing on the client, answering the clients' needs, increasing the clients' portfolio and the number of products the clients are purchasing in Allianz are the only ways to be the first one and we are all aligned on these main principles and we stick to our strategy as well as investing a lot year after year to reach the target. The last results we had in the Middle East show that we are really in the right direction to become the main insurer in the Mena region.

JEAN-MARC PAILHOL

(HEAD OF GROUP MARKET MANAGEMENT AND DISTRIBUTION - ALLIANZ SE)

We respect the people and we try to adapt the business model to the specificity of the countries

ALLIANZ is the world's largest insurance company so it's no surprise for it to be successful through its presence in Africa & the Middle East region.

Al Bayan Magazine conducted an interview with Mr. JEAN-MARC PAILHOL, HEAD OF GROUP MARKET MANAGEMENT AND DISTRIBUTION - ALLIANZ SE, who talked about the innovation in the insurance industry and the biggest challenges faced. He further gave us an idea about their strategic partnership with Formula E.

Pailhol comes to Allianz SE backed by more than 15 years of experience and hard work, having served in a variety of increasingly responsible roles. Pailhol, who is master of law and political science and a graduate from the French Business School ESSEC, was one of the key drivers in the creation of La Banque Postale and was promoted Director of its national network in 2006. He has contributed in a number of conferences as an expert in retail banking strategy, network optimization, human resources, commercial policies, operational implementation and postal financial services. Below is the Q & A.



When we invest we have to be sure that the level of investment will be aligned with the potential of business we can do



*** Are you satisfied that ALLIANZ presence in the region has contributed into the development of the markets?**

- Yes, of course it is very important for us to be present in Africa and in the Middle East which is a great region for Allianz. It is a historical presence and we want to invest more in the countries especially from Lebanon because it is the headquarter for Middle East and we are really happy about the result we are having currently. We grow much more than the market, we have a great team and an important presence in Lebanon, Saudi Arabia and Egypt. Moreover, two years ago, we've bought Zurich in Morocco and the results are really good for the moment because we invest a lot and there is a lot of new relationship between Morocco and the Mena region which is great for us. The role of an insurer is to be an enabler. When you are talking about insurance you never wake up in the morning saying I will buy an insurance product. You buy an insurance product because you have to buy a car and you have to insure it. Therefore, the role of insurance is to reassure the people so each time an insurance company is present in the country, the company supports the economy and the business of the country (mid-core companies, SMEs, corporate companies, etc...) and at the same time we support retail people. We reassure them, allow them to buy things and take some risk or to be curious and to develop their own assets.

*** How do you look at the growth of premiums being achieved in the Mena region, other than in Health Insurance?**

- I think we have great results by growing the glob-

al premium in the country and at the same time being technically excellent which means that we have to increase the premium and to maintain the level of claims. What is really interesting here is that we are able to do both which means increasing the business and the profit. A profitable insurance company is a guarantee for the clients that it will pay the claim in the future and will be able to assure the clients. Thus, it is really important for us to have an increase of the premium and at the same time great management of the claims ratio.

Reinforce, transform and reinvent

*** How can innovation enable insurance industry to be more resilient?**

- In fact, in insurance and especially in Allianz we have three main words: reinforce, transform and reinvent. When we talk about reinforcement, we are talking about the current business and how it is possible to reinforce the current business to be more customer centric, technical excellent, focused on our clients' needs which means working on the sales efficiency and experience. It is the only way to make more business with our clients and at the same time to be profitable with our clients. On the second side, we have transform. Transformation means digitalization, we have to put digital everywhere, it doesn't mean that we have to create new direct attacker and to launch new apps. It is more than that, we have to transform our current business and to be adapted to the new digital needs of the clients which are simplicity, transparency and speed. We have to be more simple, fast and trans-

parent for the client. This is transformation but it is not innovation, when we are talking about innovation and how to reinvent our current business, then we are talking about real innovation which is based on disruptive innovation in technology. The impact of the genome description will be enormous in the Health insurance because we will be able to prevent claims, as well as the enormous impact of smart tissues, which will prevent the heart diseases on claims. Moreover, when we talk about 3D printers, we will be able to print our own furnitures. As a result, innovation is really the new word of insurance for the next 30 to 40 years.

*** Which insurance line you believe will be one step ahead with its products in 2018 and coming years?**

- For the next ten years, we will still be in the same environment with the same products. We will still have car insurance, home insurance, health insurance, life insurance but it will have to be more digital, fast and simple. At the same time, in the next fifteen to twenty years, it will be different. We will have new type of insurance and we have to insure the autonomous transformation which means that in this case liability will not be paid by the owner of the fleet but by the developer of the program. We will have to create new insurance for cyber risk, so this is a completely new world and we have to create this sort of products. During the next ten years, I think the market will still be the same and in the next 20 years, it will mix between the traditional market and the new insurance product and after thirty years, it will be completely different.

مشاركون بفعاليات الدورة الأولى لمؤتمر دبي الدولي للتأمين:

سوق الإمارات الأكثر نضجاً بين الأسواق العربية وتوقعات بأن يصل حجم القطاع في المنطقة الى ٦٢,١ مليار دولار



من اليسار: محمد مظهر حماده، شكيب أبو زيد، عمرو السرطاوي، ERIC ANDERSEN،
LUCA TASSAROTTI وحسن الأمين



الصف الأمامي ويظهر من اليمين: عارف أميري ود. باسل الهنداوي

**عارف أميري: زيادة عدد شركات التأمين في مركز دبي العالمي
تعود الى فرص النمو الكبيرة المتاحة في القطاع الإماراتي**



من اليسار: ابراهيم سلامه، مازن أبو شقرا، علي لطفي، ARJUN PANESAR،
و CHARLOTTE SUMMERS



من اليمين: بوب مخول، فريد لطفي، مشارك وشادي المحاميد

ضمن أسواق التأمين العربية مرجحين ان يصل حجم القطاع في المنطقة الى ٦٢,١ مليار دولار فيما يتوقع ان يسجل نمواً سنوياً مركباً بنسبة ١٨,٧ في المئة في الفترة بين ٢٠١٤ و ٢٠٢٠. وقال الرئيس التنفيذي لسلطة مركز دبي المالي العالمي عارف أميري في كلمته: «ان المركز يحتضن أكثر من ٩٨ شركة محلية

نظمت فعاليات الدورة الأولى لمؤتمر دبي الدولي للتأمين وسط توقعات المشاركين بنمو القطاع خلال العام الجاري بنسبة تراوح بين ١٠ و ٢٠ في المئة، لا سيّما مع توقعات النمو الاقتصادي في عدد من القطاعات. ورأى خبراء مشاركون ان سوق الإمارات تعد الأكثر نضجاً



من اليمين: جهاد غانم، غسان وازن، هلا حيدر، جان كارل مازجي وزياد جريديني



من اليسار: رولان زعتر، حسن الأمين، LUCA TASSAROTTI و
TONY BUCKLE

RE — — LIABLE

Water, which sustains life, ensures our ability to grow.
The element of life is the investment we place in the
exceptional talent within our organization, ensuring that
we're always dependable.
Trust Re. Inspired by the elements.



TRUST RE
REINSURER OF CHOICE

WWW.TRUSTRE.COM



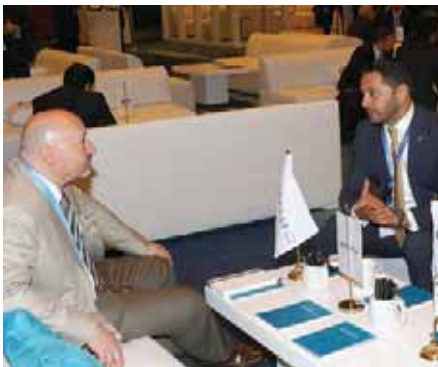
من اليمين: نبيل حجار، رونالد شدياق وبيار سلامه



من اليمين: ايلي بو شعيا وعارف أميري



من اليمين: احمد ادريس، وائل الخطيب وطارق زيتون



من اليسار: فراس العظم وشادي المحاميد



من اليسار: أنور الشنطي ومن اليمين: بيار سلامه



من اليسار: جوزف قطران، عبدالله بلبيسي وحسين زاوي

وأشار أميري الى ان المركز لديه جميع المقومات لاستقطاب تلك الشركات من خلال توفير حلول تكنولوجيا الخدمات المالية المتكاملة والبنية التحتية المتطورة المتاحة، علاوة على توافر القواعد التنظيمية القادرة على استقطاب الشركات المحلية والعالمية في قطاع التأمين، لافتاً الى ان التطورات التقنية والتي منها: الذكاء الإصطناعي وبلوك تشين، قد ساهمت في تطوير نماذج عمل غير مسبوقة الى جميع القطاعات الاقتصادية ومن بينها قطاع التأمين.



من اليسار: حنان امامي، يوسف فاسي فهري، فريد شديد، نوال هيمص وحبیب جعلوك

وعالمية عاملة بقطاع التأمين، يعمل فيها ما يزيد على ألف خبير، ما يعد تطوراً مهماً، مقارنة بالسنوات الأربع الماضية». وعن سبب زيادة عدد الشركات العاملة في قطاع التأمين بالمركز قال أميري: «يعود ذلك الى فرص النمو الكبيرة المتاحة في القطاع الإماراتي وفي منطقة الشرق الأوسط»، مشيراً الى «وجود فرص أخرى متوفرة في القطاع، حيث ان ٧٠ في المئة من فرص النمو لم يتم اقتناصها».



من اليسار: جو عازار، كريستينا شليطا، عبدالله النعيمي وطارق زيتون



من اليمين: SALVATORE ORLANDO وSERGEY MARKOV



Trusted.



United.



Credible.



Integrity.

Focused Insurance Solutions



الاتحاد
AL-ETIHAD

📞 **92 000 6 262**

www.tuci-sa.com

Al-Khobar (Head Office)
Al Khobar-Dammam Highway
8th Floor Naser Al Hajri Tower
P.O. Box 1022
Al-Khobar 31952
Kingdom of Saudi Arabia

Telephone: +966 13 8572222
Fax: +966 13 8147608
Email: info@tui-sa.com



KINGDOM و ARAB RE. FENCHURCH FARIS



من اليمين: JASON LIGHT، عبد المطلب مصطفى، عمر بيلاني، أيمن الحوت ويحيى حلواني



من اليسار: كريم جبري، جورج قبان وسمر هيدموس



من اليمين: حسن القيسي، خالد عبد الصادق وهلا غظمي



ERIC LAFAGE و ANDREW SMITH



من اليمين: يوسف فاسي فهري، حنان امامي، غسان جبور، نتالي زعتر وجو عازار

عبد المطلب مصطفى (الرئيس التنفيذي لشركة الإتحاد للتأمين):

المؤشرات الإيجابية في الدولة والمشاريع ستعكس إيجاباً على نمو القطاع

رأى العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة الإتحاد للتأمين عبد المطلب مصطفى «إن أهم التحديات التي تواجه قطاع التأمين في الإمارات حالياً تتمثل في سيطرة أكبر ٤ شركات على نسبة تتجاوز ٥٠ في المئة من السوق. ما يستدعي ان تعمل الشركات على زيادة جاهزيتها للحصول على حصة أكبر من السوق، وذلك من خلال رفع الكفاءة الفنية والتقنية وتنوع منتجاتها وخدماتها».

وأوضح أنه «يتعين على بعض شركات التأمين تكييف نماذج أعمالها، فيما ستحتاج بعض الشركات الأخرى في الإمارات الى زيادة رأس مالها».

وقال مصطفى من فرص تراجع نمو إيرادات شركات التأمين في الإمارات ٢٠١٨ مقارنة بـ ٢٠١٧ حيث بدأ تطبيق التأمين الصحي الإلزامي الجديد، وتم اعتماد الحدود الدنيا لأسعار التأمين على السيارات في الدولة وأن المؤشرات الاقتصادية الإيجابية الحالية في الدولة والمشاريع التي سيتم الإعلان عنها ستعكس إيجاباً على نمو القطاع خلال العام الحالي.



من اليمين: وائل الخطيب، د. حازم ماضي، طارق زيتون، ايلي بو شعيا وأحمد ادريس



من اليمين: محمد الملكي، نسيب بربير، سليم بيون، نادين صيداوي وايلي فرنسيس



ابتكار من أجل مستقبل أفضل

عندما يتعلق الأمر بضمان سعادة أحبائك وتأمين مستقبلهم، فإنك تبدأ بالتفكير في طرق جديدة لمنحهم أفضل ما لديك. نحن في شركة الاتحاد للتأمين نفعل الشيء نفسه لتلبية احتياجاتك. فلدينا حلول مبتكرة لحمايتكم وحماية مستقبلكم المالي. تواصل معنا واحصل على التأمين المناسب لك.



الاتحاد للتأمين
UNIONINSURANCE
أكثر من مجرد حماية...



من اليمين: سابا نادر جونيور، جو عازار، كريستينا شليطا وأيمن الحوت



من اليمين: حبيب جعلوك، ادوار طرابلسي، ريمون شام ولبيب نصر



من اليمين: عبد اللطيف أبو قورة، مازن أبو شقرا وجهاد غانم



من اليسار: بلال الحص وJAMES DELABILLIERE



من اليسار: محمد الدشيش، أجمل باتي



من اليمين: أدوار طرابلسي، ألان أبو زيد، جان واكيم، أدهم مؤذن، محمد عاقوب وفاضل السباعي

محمد مظهر حماده (مدير عام شركة العين الأهلية للتأمين):

سوق التأمين الإماراتية الأكبر عربياً بأقساطها وكفاءتها الإدارية

وصف مدير عام شركة العين الأهلية للتأمين ورئيس اللجنة الفنية العليا في جمعية الإمارات للتأمين محمد مظهر حماده المؤتمر بالفرصة أمام الشركات المحلية للقاء مع المختصين والخبراء العالميين لمناقشة الفرص والمخاطر الكامنة في قطاع التأمين المتنامي.

واعتبر «أن سوق التأمين في الإمارات تزخر بالإمكانيات المادية والفنية، فيما تعد أكبر سوق عربية من حيث حجم الأقساط والكفاءات الإدارية المتوافرة فيها».

وعن توقعاته حول نمو قطاع التأمين في ٢٠١٨ قال حماده: «إن العام الماضي شهد شحاً في المشاريع ولكن العام الحالي هناك توقعات بزيادة حجم المشاريع وأتوقع نمواً بين ١٠ إلى ٢٠ في المئة».



من اليمين: وسيم ريشا وطارق الترهني



من اليسار: أحمد رجب



من اليسار: سامي شروق، حسين ملوك وعماد مصري

The **POWER** of **PARTNERSHIP**

When you seek new paths to success, you need a partner that has a firm grasp of your business. At Aon Benfield, we build the close relationships required to propel your firm forward and gain a foothold in profitable environments. **Find out more at aonbenfield.com.**



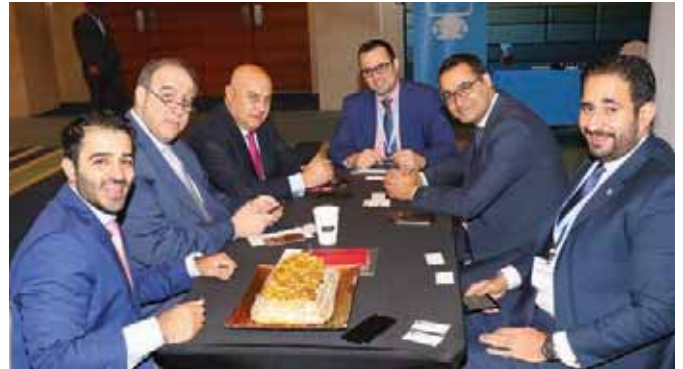
من اليمين: حسن القيسي، ياسر البحارنة، نبيل حجار وكريم جبيري



من اليمين: FABIO ZUCHELLI، BRUNO BERTUCCI، JESSICA O'DRISCOLL و WAYNE JONES



اجتماع ZURICH و LINK



CHEDID RE و TRUST RE

فريد لطفى (الأمين العام لجمعية الإمارات للتأمين):

للتطورات والمستجدات أهميتها في تحسين أداء شركات القطاع

أكد الأمين العام لجمعية الإمارات للتأمين فريد لطفى أهمية التطورات والمستجدات في تحسين أداء شركات التأمين، من خلال خلق مصادر جديدة في الإيرادات والأرباح وتعزيز فرص نمو السوق المحلية.



من اليسار: أحمد ادريس، طارق زينون، لزهرف الدين، أسامة التاجر و ANDREW WOODWARD



اجتماع ARGO RE و UIB



من اليسار: ايلي صعب، LUCA TASSAROTTI و EMIR ERGUNER



من اليمين: أدهم خريبي، عماد جريسي، رولان زعتر ومصطفى الجراح



FOCUSED
PROTECTION.
ALWAYS.

IGINSURE.COM

INTERNATIONAL GENERAL INSURANCE

حسام القناص (الرئيس التنفيذي لشركة الاتحاد التجاري للتأمين التعاوني TRADE UNION - السعودية):

تسعى الشركة لاعتماد استراتيجية متحفظة والتركيز بصورة دائمة على معدلات الربحية



تسعى شركة الاتحاد التجاري للتأمين التعاوني TRADE UNION الى اعتماد استراتيجية متحفظة والتركيز على معدلات الربحية.

الرئيس التنفيذي للشركة حسام القناص أمل معاودة عملية الارتفاع في انتاجية شركات التأمين السعودية، ونوّه بنظر المؤتمرات الى موضوع الابتكار في صناعة التأمين وتبني الدولة لبعض مشاريعه وتشجيع شركات التأمين لها للحدّ من المخاطر والحوادث، مبدياً رضاه عن النتائج المحققة، مطمئناً الى تحقيق نمو في أرباح المساهمين بنسبة ٥٤ في المئة عن العام المنصرم.

في الانتاج إلا ان ذلك قابله إرتفاع في الأرباح.

■ تتطرق جميع المؤتمرات الى موضوع الابتكار في صناعة التأمين، أين سوق المملكة وشركتكم من ذلك؟

- تتزايد في الآونة الأخيرة المواضيع المرتبطة بمفهوم الابتكار ومؤخراً تبنت كل من وزارة النقل ومؤسسة النقد وجهات حكومية أخرى مشروع دراسة تركيب أجهزة ذكية في جميع المركبات خلال ثلاث سنوات، وهذا

من شأنه دعم شركات التأمين من خلال تخفيض المخاطر وتقليص نسب الحوادث، بالإضافة الى وجود مشاريع كثيرة تتبناها الدولة، كما ان شركات التأمين تشجع وتدعم مواضيع الابتكار والإبداع لما لها من أهمية في الحدّ من المخاطر والحوادث.

تغلب على المعوقات

■ هل انتهيت من جميع الإجراءات المتعلقة بالقيمة المضافة؟

- شهدنا خلال الأشهر الثلاثة الماضية بعض المعوقات والمشكلات التي تعترض أي مشروع جديد، ولكننا تمكنا من التغلب على حوالي ٩٠ في المئة منها.

■ هل أنتم راضون عن نتائجكم؟

- نحن راضون عن النتائج المحققة، خصوصاً أننا نركز بصورة أساسية على ربحية المساهمين وقد حققنا خلال العام ٢٠١٧ زيادة في أرباحهم بنسبة تصل الى ٥٤ في المئة مقارنة بالعام الذي سبقه رغم انخفاض الانتاج لنفس الفترة. ■



حسام القناص والى يساره زيد فارس مع أركان FENCHURCH FARIS

ارتقاعات مرتقبة

■ بعد صدور النتائج المالية لشركات التأمين في المملكة العربية السعودية، كيف تقيمون واقع السوق وماهي تطلعاتكم للمستقبل؟

- شهد قطاع التأمين السعودي خلال المرحلة الماضية نوعاً من التباطؤ في انتاجيته على عكس ما كان عليه خلال الأعوام الماضية. لكن من المتوقع ان يكون التراجع

مؤقتاً لأسباب معينة خلال العام ٢٠١٧، على أمل معاودة عملية الارتفاع في الانتاجية خلال العام الحالي وما بعده.

■ ما هي أبرز أسباب هذا التباطؤ؟

- تعود أهم الأسباب الى الركود الإقتصادي الذي شهدته المملكة العربية السعودية خلال الفترة الماضية والذي انعكس سلباً على مجمل فروع التأمين كالتأمينات العامة والتأمين على المركبات والتأمين الطبي، لكن من المتوقع حالياً ومع تحسن الأوضاع الإقتصادية ودخول تأمينات إلزامية جديدة ان يعاود السوق تسجيل ارتفاعات جديدة ابتداء من العام الحالي.

استراتيجية متحفظة

■ في ظل الظروف الراهنة ما هي الاستراتيجية التي اعتمدها شركتكم للمحافظة على موقعها في السوق؟

- تسعى الشركة لاعتماد استراتيجية متحفظة والتركيز بصورة دائمة على معدلات الربحية. في العام ٢٠١٧ سجلت الشركة انخفاضاً بسيطاً

Aurum



حين تجتمع الرفاهية والصحة

تفتخر غلوب مد بتقديم رزمة أوروم التي تمنح المؤمنين خدمات استثنائية وتشمل:

موافقة فورية على كافة خدمات الرعاية الصحية
أرقى خدمات العملاء عند مقدمي خدمات الرعاية الصحية
خدمات مكتب المساندة والحجوزات
فحوصات الدم الروتينية في راحة منزلك
تسليم مجاني للأدوية لمنزلك /مكتبك

وأكثر بكثير...



www.globemedSaudi.com


غلوب مد
السعودية



حسين ملوك (شركة إعادة التأمين العربية ARAB RE):

وكالة التصنيف العالمية A.M.BEST تصف الميزانية العمومية

لشركة إعادة التأمين العربية بالقوية جداً

نائب مدير عام شركة إعادة التأمين العربية ARAB RE حسين ملوك أمل بتحسين سوق التأمين في المستقبل القريب، وأسف للتجاوب الخجول مع شركات الإعادة العربية وخصوصاً من قبل الشركات العربية المباشرة، واجداً ان التصنيف الذي حصلت عليه الشركة من A.M.BEST تستحق أرفع منه، كاشفاً عن السعي للتوسع في أسواق المنطقة العربية وأفريقيا.



كيف نتظرون الى واقع قطاع التأمين في المنطقة بعد نتائج العام ٢٠١٧

وبداية العام ٢٠١٨

– لم تكن نتائج قطاع التأمين في المنطقة حسب التوقعات بسبب الأوضاع غير المستقرة اقتصادياً وسياسياً، وتدني الأسعار، لكننا نأمل ان تتحسن الأمور في المستقبل القريب.

■ كيف تجدون تجاوب شركات التأمين العربية مع شركات إعادة التأمين العربية؟

– التجاوب دون المأمول، على الرغم من قيام شركات الإعادة العربية بالوفاء بالتزاماتها وتقديم أفضل الخدمات كشركة إعادة التأمين العربية مثلاً. إننا في المنطقة العربية بأمس الحاجة إلى تكثيف التعاون توخياً للمصلحة المشتركة.

■ ماذا يعني لكم تصنيف A.M.BEST بدرجة



المطلوب تكاتف

شركات التأمين الوطنية

المباشرة مع شركات الإعادة



B+ للقوة المالية و bbb- للائتمان الذي حصلت عليه ARAB RE مؤخراً؟

– إن محافظتنا على درجة التصنيف هذه في ظل التحديات الاقتصادية والسياسية والتنافسية التي تشهدها المنطقة العربية ووجودنا في لبنان تعكس متانة الميزانية العمومية للشركة التي تصفها وكالة التصنيف

العالمية A.M. BEST بالقوية جداً إضافة إلى حسن الأداء التشغيلي ومستوى الأعمال وإدارة الأخطار. وتسعى إدارة الشركة لتحسين هذه الدرجة للوصول إلى المستوى الذي يطمح إليه مجلس إدارتها ومساهموها.

توسع في الأسواق العربية والافريقية

■ هل لديكم نية في خطوط تأمينية جديدة؟

– ينصب تركيزنا في الوقت الحالي على فرع التأمين على الحياة ونسعى للتوسع في أسواق أخرى في المنطقة العربية وأفريقيا.

■ هل أنتم راضون عن النتائج التي حققتها خلال عام ٢٠١٧؟

– نعم، وإن لم تكن على مستوى تطلعاتنا بسبب الظروف التي تعيشها المنطقة، ونسعى الى تحقيق نتائج أفضل مستقبلاً. ■

المملكة
KINGDOM BROKERAGE
التأمين وإعادة التأمين Insurance and Reinsurance



بوابتي
BAWABATI



Insurance Portfolio Overview



User Friendly Interface



Simplicity in Communication



Efficient Processing



Optimizing Client Cost on Insurance

We don't aim to meet expectations. We strive to exceed them.

At ACE Insurance, we know that there is enough to occupy your mind without insurance being something to worry about. That's why we strive to make it as easy as possible. We will be there at all times to look after all your insurance needs quickly and with the minimum bureaucracy. So relax and let ACE take the weight off your shoulders.

For more information, email info@ace-ins.com



Insurance & Reinsurance Brokers
Insurance Consultants



www.ace-ins.com

Part of  MIG

زيد باسم فارس (الرئيس التنفيذي للعمليات في شركة FENCHURCH FARIS)؛

التحديات تدفعنا للتخطيط الصحيح للمستقبل والعمل على تعزيز موقعنا في السوق



تتركز سياسة شركة FENCHURCH FARIS لوساطة التأمين وإعادة على تقوية فروعها وتعزيزها والبحث عن أسواق جديدة توخياً للنمو والتوسع في المستقبل. الرئيس التنفيذي للعمليات في الشركة زيد باسم فارس المثقف والمتمتع أسوة بأفراد عائلته بشخصية محببة ومتواضعة قدم لمحة عن مسيرته المهنية، وتناول بعض التحديات التي يواجهها وسطاء التأمين وإعادة، مشيراً إلى أن التحديات تدفعنا للتخطيط الصحيح للمستقبل مطمئناً إلى تحصيلها من قبل الشركة، معتبراً التكنولوجيا من المقومات الأساسية لتطور الوسطاء ومواكبة المستجدات في الأسواق العالمية، مؤكداً وضع العديد من أسواق المنطقة، مقدراً تطورها ووجود هيئات رقابة تنظم أعمال الشركات العاملة فيها.

– نحاول التخصص في خطوط تأمينية معينة بهدف تعزيز موقعنا في بعض الأسواق.

أسواق المنطقة متطورة

■ نظراً لخبرتم في الخارج، كيف ننظرون إلى شركات التأمين وإعادة العربية؟
– يجب النظر إلى كل سوق على حدة، ففي المملكة العربية السعودية ثمة هيئات رقابة قوية مثل مؤسسة النقد العربي السعودي، أما السوق الإماراتية فتعد من الأسواق المتطورة جداً في مجال التأمين، في حين أنها في سلطنة عمان لا تزال في مرحلة تطور.

وعموماً مجمل أسواق المنطقة متطورة وتضم هيئات رقابة تنظم أعمال الشركات وتحاول تحقيق نقلة نوعية للإقتراب أكثر فأكثر من المعايير العالمية.

■ هل أنتم راضون عن نتائجكم؟

– نحاول دائماً التطلع نحو الأفضل وعدم القبول بواقعنا وهدفنا الدائم تحقيق المزيد من النجاحات والتقدم. ■

■ ما هي أكثر التحديات التي يواجهها وسطاء التأمين وإعادة؟

– لدى كل دولة تحديات ومشكلات تختلف عن الدول الأخرى، فعلى مستوى العالم العربي ثمة دائماً تحديات في مجالات الأسعار والمنافسة والتشريعات المنظمة لعمل السوق، إلا أن هذه التحديات التي نواجهها تدفعنا للتخطيط الصحيح للمستقبل والعمل على تعزيز موقعنا في السوق وتسجيل نسب نمو تحولنا تحدياً لكل العقبات.

خدمة شاملة

■ في رأيكم هل عامل التكنولوجيا مؤثر إيجابي أم سلبي لوسطاء التأمين؟

– يعد القطاع التكنولوجي من المقومات الأساسية للتطور ويتوجب على الجميع مواكبة المستجدات والتطورات الحاصلة في الأسواق العالمية، وضرورة التركيز على التقنيات الحديثة وإدخالها في العمل التأميني بغية توفير الوقت وإنجاز الأعمال بطريقة أسرع وخدمة العملاء بأسلوب شامل ومتكامل.

■ هل في محفظتكم أي خطوط تأمينية خاصة بالمنطقة؟

البحث عن أسواق جديدة

■ هل لنا بللمحة عن مسيرتكم المهنية؟

– تخرجت من جامعة MCGILL UNIVERSITY – مونتريال بكندا في الشؤون المالية وبعدها إنضمت إلى بنك الكويت الوطني في نيويورك لمدة خمس سنوات. ومن ثم تابعت دراسات عليا في INSEAD BUSINESS SCHOOL و دخلت بعد فترة إلى مجال التأمين في لندن ومن ثم إنتقلت إلى دولة الإمارات للعمل في شركة FENCHURCH FARIS بين إمارتي دبي وأبوظبي في التأمين المباشر وفروع تأمين المسؤولية، التأمين الهندسي والتأمين الطبي.

وحاليا أشغل منصب الرئيس التنفيذي في الشركة لإدارة الأمور الاستراتيجية ومتابعة الفروع ونتائجها المالية.

■ ما هي استراتيجيتكم الحالية للشركة في ظل الظروف القائمة في المنطقة؟

– تتركز سياسة الشركة على تقوية فروعها وتعزيزها، بالإضافة إلى البحث عن أسواق جديدة توخياً للنمو والتوسع في المستقبل.

GLOBAL SPECIALTY LINES



GLOBAL NETWORK
EXPERTISE WHEREVER YOU
DO BUSINESS

Gate Village 4, Level 1, Office 111
Dubai International Financial Centre (DIFC)
Tel: +971 (0)4 436 7300
www.rsagroup.com

RSAI PLC UK / DIFC Branch





شادي المحاميد

(المدير العام لشركة ميدغلف - الإمارات MEDGULF)؛

نتطلع خلال ٢٠١٨ للعمل على توسيع نشاطنا والتعاطي بمختلف الفروع

أكد المدير العام لشركة ميدغلف - الإمارات MEDGULF شادي المحاميد تخطي مشكلة الضريبة على القيمة المضافة الواجب تحصيلها من المؤمن له، والنجاح بتطبيق النظام على الإدارات الخاصة بقطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة، وكشف عن رغبة الشركة وتطلعها لنيل رخصة اكتتاب للشريحة التي لا تزيد رواتبها على أربعة آلاف دولار شهرياً، مقدراً علاقاتها مع الوسطاء والتي ساهمت في اكتسابها موقعاً متقدماً داخل السوق الإماراتية في السنة الأولى لتواجدها في السوق الإماراتية، وساعدتها على ان تكون من الشركات الرائدة والمميزة، منتظلاً الى العمل خلال الربع الثالث من العام الحالي على توسيع نشاطها والتعاطي بمختلف الفروع.



من اليمين: شادي المحاميد، بلال الحص وطارق هائل سعيد



اجتماع ARIG وMEDGULF

بحيث بلغ حجم الأقساط المكتتبة حوالي ١١٣ مليون درهم خلال العام ٢٠١٧، وعلاقتنا المميزة مع الوسطاء ساهمت في اكتسابنا موقعاً متقدماً داخل السوق، بالإضافة الى عمل الشركة وفق أسس فنية، حيث ان الهدف الأساسي لفريق العمل تلافي الأخطاء المرتكبة في السوق. فضلاً عن ان خبرتنا التي تزيد على ٣٥ عاماً ساعدتنا في ان نكون من الشركات الرائدة والمميزة وعززت من قدرتنا على فهم طريقة عمل الوسطاء.

توسيع النشاط

■ ما هي خططكم المعتمدة في ما يتعلق بالتأمين الصحي الإلزامي في دولة الإمارات؟
- تسير عمليات الإكتتاب في إمارة أبوظبي بطريقة سلسلة، أما في دبي فقد وقعنا إتفاقية مع إحدى الشركات المعتمدة لاكتتاب تغطيات محددة. ولكننا أمل بالحصول على موافقة الهيئة لممارسة التأمينات العامة خلال الربع الثالث أو الرابع من العام الحالي. ■

علاقتنا المميزة مع الوسطاء ساهمت في اكتسابنا موقعاً متقدماً داخل السوق

بهدف الوصول الى ما يزيد عن الـ ٥٠ ألف مؤمن له وبما يتيح لنا التقدم لنيل رخصة PARTICIPANT INSURANCE التي تخولنا اكتتاب تغطيات للشريحة التي لا تزيد رواتبها على أربعة آلاف دولار شهرياً.

موقع متقدم في السوق الإماراتية

■ تمكنت «ميدغلف» من تعزيز موقعها في السوق الإماراتية بشكل لافت، بمّ تعلقون؟
- في اعتقادي ان الأرقام التي نحققها ايجابية،

الوصول الى ٥٠ ألف مؤمن له

■ ما هي آخر مستجدات الشركة؟

التحدي الأكبر الذي يتم التركيز عليه في الآونة الأخيرة يتمثل في كيفية تطوير نظام العمل داخل الشركة لاستيعاب الضريبة على القيمة المضافة (VAT) وكيفية تحصيلها من العملاء، بحيث ولد هذا الموضوع الكثير من القلق والتخوف لدى معظم الشركات، لكننا تجاوزناه في «ميدغلف» ونعمل حالياً على تطبيق النظام على الأدوات الخاصة بقطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم، إذ وبخلاف دقائق تصل كافة المعلومات المتعلقة بالوثيقة للوسيط، كوننا نتعامل بشكل مباشر مع الوسطاء.

هذا وسيعلن عن هذا التطوير خلال شهر آذار (مارس) في حين ان النتائج المحققة هذا العام ايجابية جداً، حيث سجلت الشركة زيادة في معدلات النمو راوحت بين ١٤ و ٢٠ في المئة. ومع نهاية الربع الرابع للعام ٢٠١٧ وبداية العام ٢٠١٨ تركزت إستراتيجية «ميدغلف الإمارات» على توسيع محفظتها التأمينية



FENCHURCH
FARIS

TRUST
FENFAR

Our success is a reflection of our clients' trust.

We thrive on the power of our relationships,
fostered over a 33 year history with partners
& clients alike.

ATHENS | KUWAIT | AMMAN | RIYADH | AL KHOBAR | ABU DHABI | DUBAI | MUSCAT

www.fenfar.gr

محمود المدهون (الرئيس التنفيذي لشركة وساطة المملكة KINGDOM BROKERAGE)؛

التضخم في أرقام شركات التأمين السعودية يعود الى التسعيرة الموضوعة من قبل الإكتواريين



من اليمين: محمد الملقى، محمود المدهون، سليم بيون، جاد عبيدي، عمر الأسعد وروجيه طنوس

تقدم شركة وساطة المملكة مجموعة من الحلول التأمينية فائقة الجودة للأفراد والشركات بأسعار تنافسية، حيث يتكون فريق عملها من المتخصصين في هذا المجال وهي الساعية الى ضمان أمن المؤمن له ورضاه.

الرئيس التنفيذي للشركة محمود المدهون أكد ضرورة حضور مؤتمر دبي الدولي للتأمين مواكبة للتطور والنمو اللذين تشهدهما أسواق المنطقة. وعرض للمنتجات والخدمات التي تقدمها ومن بينها الحديثة المتعلقة بالهجمات الالكترونية والإرهاب، عازياً التضخم في أرقام شركات التأمين السعودية الى التسعيرة الموضوعة من قبل الإكتواريين، معتبراً ان سوق التأمين السعودية تعاني عدم الاستقرار، مطمئناً الى وضع «وساطة المملكة» لعدم تأثرها بالوضع القائم وتوافقها مع التعاميم والتشريعات الجديدة، أملاً في استمرارها بتحقيق معدلات نمو مشرفة.

التأمين تعاني عدم الاستقرار، فضلاً عن ان خروج شركة «ميدغلف» سينعكس بطريقة سلبية ويكبد شركات التأمين الأخرى المزيد من الضغوط، وهذا ما سيؤثر على نوعية الخدمات المقدمة ويقلص من المنافسة، بالإضافة الى ان الأسعار ستشهد بعض الارتفاع.

نتائج ايجابية

■ كيف تقيمون أداء شركتكم وهل أنتم راضون عن الوضع؟

- تتواجد شركة وساطة المملكة في السوق منذ خمس سنوات وقد سجلت خلالها نتائج ايجابية ومعدلات نمو جيدة، ولم تتأثر بالوضع القائم بالإضافة الى انها تطبق جميع الأنظمة والقوانين الموضوعة التي تشرف عليها جهات الرقابة ولا تواجه أي عقبات أو تحديات محاولة التوافق مع التعاميم والتشريعات الجديدة، على أمل استمرارها في تحقيق معدلات نمو مشرفة خلال المراحل المقبلة. ■

مواكبة نمو وتطور أسواق المنطقة

■ ما الهدف من مشاركتكم في الدورة الحالية من مؤتمر دبي الدولي للتأمين ٢٠١٨؟

- نشارك في هذا المؤتمر للسنة الثانية على التوالي، وهذا العام تمثلت مشاركتنا بفريق عمل أكبر، فضلاً عن ان محفظة إعادة التأمين الخاصة بنا شهدت نمواً وتطوراً على مستوى المملكة العربية السعودية مما عزز من تواجدنا في هذه السوق. واليوم نعد بين أكبر ثلاث شركات في مجال وساطة إعادة التأمين العاملة في المملكة، وبالتالي علينا ان نواكب بحضورنا التطور والنمو اللذين تشهدهما أسواق المنطقة.

يبقى ان هذا المؤتمر من المنتديات المهمة في مجال صناعة التأمين وإعادة الوساطة. ■ ما هي أبرز المنتجات والخدمات التي تقدمها شركتكم؟

- نقدم جميع أنواع الخدمات المتعلقة بوساطة إعادة التأمين كالاختياري والتأمين على الاتفاقيات وغيرها من خطوط التأمين المختلفة.

لم تتأثر بالوضع القائم ومتوافقون مع التعاميم والتشريعات الجديدة

من جهة اخرى، نحاول التركيز أكثر على تغطيات تأمينية جديدة مثل التأمين على الهجمات الالكترونية وتأمين الإرهاب مواكبة للتوجهات الجديدة.

عدم الإستقرار

■ بعد صدور نتائج شركات التأمين في السعودية كيف تنظرون الى واقع السوق؟
- حقيقة، شركات التأمين في المملكة العربية السعودية ليست بوضع جيد والتضخم الحاصل على مستوى الأرقام فيها يعود الى التسعيرة الموضوعة من جانب الاكتواريين، في حين ان بعض الشركات لم تفصح عن نتائجها للعام ٢٠١٧ حتى الآن. بالإضافة الى ان سوق



فقط مع بروج للتأمين

تبقى متفائلاً في كل الظروف

تميزت شركة بروج للتأمين ، ومنذ تأسيسها، باتخاذ الصدق، الثقة والشفافية منهجاً واضحاً في كافة تعاملاتها، فحظي عميلها بتميز خاص جعله يشعر بل يعيش معنى الأمان كواقع ملموس لا كحلم يسعى لتحقيقه.
لمزيد من التفاصيل تفضلوا بزيارة أحد فروعنا في المملكة أو موقعنا على الإنترنت.

فرع الخبر

هاتف: ٧١١٧٤٩٨ (١٣-٩٦٦+) فاكس: ٢٦٦١٥٩٨ (١٣-٩٦٦+)

ص.ب ١٦٩١ الخبر ٢٥٩١٣ المملكة العربية السعودية

فرع جدة

هاتف: ٦٥٢٩١٢١ (١٢-٩٦٦+) فاكس: ٦٥٢٩١٣٦ (١٢-٩٦٦+)

ص.ب ٧٤٢ جدة ٢١٤٢١ المملكة العربية السعودية

المركز الرئيسي: الرياض

هاتف: ٢٩٢٨٢٨ (١١-٩٦٦+) فاكس: ٢١٧٢٣٥٠ (١١-٩٦٦+)

ص.ب ٥١٨٥٥ الرياض ١١٥٥٣ المملكة العربية السعودية

أنور الشنطي (رئيس الإتحاد الفلسطيني للتأمين وشركة ترست العالمية):



نجاح أي شركة جديدة بإدارتها واتجاه المستثمرين فيها إلى إعلاء مصلحة السوق المحلية

كشف الرئيس التنفيذي لشركة ترست العالمية TRUST INTERNATIONAL ورئيس الإتحاد الفلسطيني لشركات التأمين أنور الشنطي عن ان إجمالي أقطاط السوق الفلسطينية يبلغ ٢٤٥ مليون دولار، وان هناك تطوراً في جميع قطاعات هذه السوق، وطمأن الى سير أوضاع سوق التأمين في الضفة الغربية بانتظام، أملاً ان يسود الاستقرار السياسي ويتم دمج السوق الفلسطينية مع نظيراتها، رابطاً نجاح أي شركة جديدة بإدارتها واتجاه المستثمرين فيها إلى إعلاء مصلحة السوق المحلية، داعياً الشركات إلى تطوير كواردها ومنتجاتها وتوطيد العلاقات في ما بينها بطريقة تخدم المستهلك الفلسطيني.

ضرورة تطوير الشركات كواردها ومنتجاتها وتوطيد العلاقات في ما بينها خدمة للمستهلك الفلسطيني

إضافة نوعية للسوق

■ ماذا يعني لكم دخول شركة تأمين جديدة الى السوق الفلسطينية؟
- في رأيي، في حال أديرت هذه الشركة بطريقة صحيحة وأولى المستثمرون مصلحة السوق الفلسطينية، عندها يستطيعون الاندماج مع سياسات السوق ولكننا نأمل ان يكون هدفهم تحقيق إضافة نوعية للسوق وليس اللجوء الى المنافسة والمضاربة بالأسعار.
■ كلمة أخيرة؟
- أتمنى على شركات التأمين الفلسطينية ان تهتم فعلاً بتطوير كواردها ومنتجاتها وتوطيد العلاقات في ما بينها بطريقة تخدم المستهلك الفلسطيني وتعود بالفائدة عليه، كما نتطلع لأن يولي الشعب الفلسطيني قطاع التأمين أهمية كبيرة لأن هذا القطاع بلا شك ضمانة له ولاستثماراته. ■

لا انفتاح على المعيدين

■ هل ما زال الشعب الفلسطيني يمتلك السيولة الكافية في ظل الحصار المفروض عليه؟
- لا يشارك قطاع غزة في المحفظة التأمينية سوى بحوالي ٤ في المئة، في حين ان مشاركته الحقيقية يجب ان تكون في حدود ٣٠ في المئة. أما في الضفة الغربية فالأوضاع تسير بانتظام.
■ أين أنتم من التطور الرقمي والتكنولوجيا الحديثة؟
- المعروف ان السوق الفلسطينية صغيرة ومنغلقة نوعاً ما، وليس هناك انفتاح على المعيدين والشركات الكبيرة، لذا نأمل بعد ان يسود الإستقرار السياسي ويتم دمج السوق الفلسطينية مع الأسواق الأخرى وان نحقق المتبغى في مجال التطور الرقمي والتكنولوجيا الحديثة.

٢٤٥ مليون دولار إجمالي الأقطاط

■ كيف تقيمون سوق التأمين الفلسطينية خلال عام ٢٠١٧؟
- حققت السوق الفلسطينية للعام ٢٠١٧ زيادة في الإنتاج بنسبة ١٩ في المئة وبلغ إجمالي أقطاطها ٢٤٥ مليون دولار. أما مجموع الأرباح فوصل الى حدود ٢٦ مليون دولار. وبالنسبة الى شركة TRUST INTERNATIONAL فقد قدر إنتاجنا بحوالي ٥٤ مليون دولار وأرباحنا بـ ٥,٤ ملايين دولار. وبالإجمال لمسنا تطوراً في جميع قطاعات السوق الفلسطينية.
■ هل ما زال التأمين الصحي والتأمين على المركبات يستحوذان على القسم الأكبر من الأقطاط؟
- يشكل فرع التأمين على المركبات نسبة ٦٠ في المئة من إجمالي الأقطاط والتأمين الصحي حوالي ١٤ في المئة، أما النسب المتبقية فتتوزع بين التأمينات العامة والتأمين على الحياة.



اجتماع ARAB RE و TRUST RE



من اليسار: أنور الشنطي واحمد ادريس



GET YOUR RIGHT WITHOUT A FIGHT.

Some say that when it comes to claiming accidents with insurance companies, they have to prepare themselves for a long struggle. Well, that's not the case with Fidelity. A long legacy in the insurance industry, and a well trained, geographically spread sales force provide you with everything you need for a more comfortable round. So put those gloves away, we're your easy way out.

Customerservicedept@fidelity.com.lb www.fidelity.com.lb



Ahmed Nasralla

(Deputy General Manager & Head of Business Development - Afro Asian Assistance)

We are expanding our service offerings to include Extended Warranty Business in line with Trust Re's growth plans

When in Dubai covering the Dubai World Insurance Congress, Al Bayan Magazine met Ahmed Nasralla, Deputy General Manager & Head of Business Development - Afro Asian Assistance.

He mentioned that the Company's assistance services are being extended to include Motor Extended Warranty business with a fully automated, online solution to process policies by dealers, directly. He further emphasized that companies must come up with new ideas and think about innovative products in order to stay ahead of their competitors, in a market which is dominated by technology. Mention was also made of the Company's satisfaction with its recent results. Below is the Q & A.



* What are you launching during Dubai World Insurance Congress?

- Afro Asian Assistance is a fully owned subsidiary of Trust Re and part of our plans is to expand in areas where our parent company is growing, to strongly support joint efforts to sustain long-term growth for both companies. We are implementing strategic plans which took root five years ago, they include expanding our roadside assistance program, car replacement and travel assistance in the Egyptian market. In addition, Afro Asian Assistance is planning to be fully equipped to service new clients opting for Trust Re capacity in Extended Warranty business which covers a range of products from motor to white goods such as kitchen items, as well as laptops. Also, we are getting a lot of inquiries from Far East markets where our business is rapidly expanding and shaping up very well, in addition to the Middle East market. With A-rated reinsurance capacities provided by Trust Re, we are working on growing our markets by looking into joint ventures with different types of service providers or TPA companies, and exploring new markets to grow in, as well as developing new products. Lately, we started our operations in Ghana; we signed travel insurance contracts and we offered online travel insurance policies. The online market is new in Ghana so we played a crucial role in its establishment. As we are also focusing on the African market, we are increasing our team to be able to handle this market and to launch new products.

* In your opinion, to what extent are extended warranties risky?

- It is important to know your clients and to have the correct system so that the policies can be updated easily and the types of coverage should be clear in the system so you can monitor them. We have to balance between the risk of a new car and a used car, especially since extended warranty is applicable to both types of cars.

* How are you applying innovation in your company?

- People are moving to technology to always be up to date. Thus, we have to start thinking about innovative products such as mobile apps. These days, you can request an assistance product and buy travel insurance through a mobile application, so you have to create brand new ideas to be better than others in the market.

* Are you satisfied with the results that you have achieved?

- Yes, the growth of the company, the way I have seen it, is going in the right direction.



أركان AFRO ASIAN ASSISTANCE

يحيى الحلواني (رئيس شركة VIP RESCUE SAL):

«نواكب بخدماتنا احتياجات السوق ومتطلباته»



من اليمين: خليل هزيم ويحيى حلواني

أشار رئيس شركة VIP RESCUE يحيى الحلواني في مداخلة إلى أن نشاط شركته الناشئة يتركز على قطاع التجزئة، لا سيما التأمين على المركبات، والتأمين على السفر، والتأمين الصحي، والتأمين على المنازل إلى جانب أنواع أخرى. كما تطرق إلى التطبيقات الخاصة بالشركة ضمن منصة واحدة متكاملة تسمح بالاتصال المباشر والتواصل والتفاعل بين المؤمن لهم وشركات التأمين وكل الأطراف المعنية بالقطاع التأميني من مقدمي الخدمات. ومن اللافت أن المنصة مجهزة بوحدة إكتتاب ومعالجة تصب فيها جميع الخطوط التأمينية، كما أنها سهلة الاستخدام وغير معقدة وشبيهة بتقنية BLOCKCHAIN ومنصات تحليل البيانات DATA ANALYTICS وقوامها جمع المعلومات عن طريق التفاعل بين الأطراف المعنية من مؤمنين، شركات مقدمي الخدمات، وسطاء التأمين وشركات التأمين، ليتم تحليلها في ما بعد من أجل الوصول إلى مرحلة الذكاء الاصطناعي.

وقد كشف الحلواني عن اختيار VIP RESCUE ضمن خمس شركات ناشئة معظمها أوروبية المنشأ تعنى بالذكاء الاصطناعي الخاص بقطاع التأمين لتتقدم من المشاركين في منتدى دبي العالمي للتأمين DWIC بحلولها لاقتناعهم التام بأنها تقدم خدمات متطورة نواكب احتياجات السوق ومتطلباته للمستقبل.

هذا وتعاقدت شركة VIP RESCUE مع شركة Afro Asian Assistance ممثلة بمديرها العام السيد خليل هزيم وبدعم من شركة إعادة التأمين الرائدة ترست ري (TRUST RE)، لإطلاق منصة خاصة وتطبيق أجهزة محمولة لخدمة الزبائن بطريقة ذكية ومتطورة في مختلف دول العالم إنطلاقاً من العالم العربي (البحرين، والإمارات العربية المتحدة، والمملكة العربية السعودية، وسلطنة عمان ولبنان). ستتوفر الخدمات بدءاً بـ خدمة إسعاف المركبات وخدمة تأمين السفر.

Some things in life
are there just when
you need them.



Isn't it reassuring in life, to know that things are there, ensuring your well being. Things you don't always think about but are always at hand. At Damana, we think that insurance should be there when you need it, working for you. That's why we pride ourselves on our unrivalled customer service, and that is why our clients stay with us, year after year, after year.

For more information:
Call (+973) 1756 2500
Email info@damana.com



Saudi Arabian
Insurance Company B.S.C. (c)

Part of  MIG

Eric J. Andersen (CEO - AON BENFIELD)

New risk platform is among biggest opportunities facing the insurance industry

Eric J. Andersen, CEO - AON BENFIELD was among the prominent people who participated in the Dubai World Insurance Congress. On the sidelines of the event, Al Bayan Magazine met Andersen who evaluated the Mena insurance market and talked about the biggest opportunity facing the insurance industry. He further gave us an idea about Aon Benfield performance in the region.

Andersen discusses one of the biggest opportunities facing the insurance industry being new risk platform.

Below is an account of the interview.



I love where we are today and I would love to do even more tomorrow



اجتماع AON و ADNIC



اجتماع AON و RSA

*** How do you evaluate the global insurance/Reinsurance market?**

- I continue to see that there is a lot of capital in the market place and the reinsurers fared in 2017 very well. I think they are at their core mission which is to provide capital support to primary insurers especially in times of natural catastrophes, they responded to the claims and they paid the money quickly. From a business model and service perspective, what they have done has been fantastic. The market itself in terms of the price go up and go down, it depends on where you are and where you delivered losses to the market.

*** Do you think the challenges facing the market here are the same as the ones facing the international market?**

- Yes, they are the same. It is a question of how do you apply the capital and get an appropriate rate in return and how do you also develop the products that actually meet the customers' needs in a way that it gives value to them to risk transfer their risk and the insurer and reinsurer can accept that risk with an acceptable rate or return.

*** What is the biggest opportunity facing the insurance industry?**

- The biggest opportunity is new risk platform. Ultimately, the industry will become more healthy when it continues to evolve to provide solutions for the emerging risk whether it is cyber, or new areas of corporate liability where they are not getting the risk transfer they need.

There is ample opportunity without



اجتماع AON مع عبد اللطيف ابو قوره

actually having to develop another new product to bring risk that are on the balance sheets of the corporate customers back into the private market.

*** What is your assessment regarding the competition among companies in the region?**

- I have been very impressed with what I have seen in terms of the degree of skill of the underwriting community of the inside strategy of the management team that I have the chance to sit with. A lot of the management teams are very talented people and they are trying hard to innovate their companies to evolve with the needs of their clients.

*** How do you look at the Arab insurance and reinsurance companies?**

- There is always an advantage whether it is an Arab insurance or reinsurance companies serving their market to have a local insight and knowledge. Their understanding of how business transacts of the risks and geography is a huge competitive advantage for them relative to the international markets.

*** Are you satisfied with Aon Benfield performance in the region?**

- I am very proud of our team. From a reinsurance step, we have been in Dubai for five years and we continue to invest and grow. We think there is a great opportunity here so I love where we are today and I would love to do even more tomorrow.

الوطنية

شركة التأمين الوطنية



عالمًا

1965 - 2015

أفق عالمي
في سوق محلي

+962 6 5681979

www.natinsurance.com.jo

RSA / DIFC تكرم المشاركين في مؤتمر دبي الدولي للتأمين



من اليمين: زياد جريديني، جهاد غانم، رونالد شدياق، رولان زعتر وجان كارل مازجي



رولان زعتر محاطاً بأركان FENCHURCH FARIS



من اليمين: جوزف حنكش ورولان زعتر



من اليمين: أيمن الحوت، شكيب أبو زيد واحمد بسيسو



من اليمين: محمود المدهون، نزيه محفوظ وعمر أسعد



من اليمين: AIGERIM-ZHUMASHEVA، روي بوتاجي، ARUM RAMDAS، ايلي عبود وTONY BUCKLE



من اليمين: ناديا صالح، محمد مصطفى، عطا الخطيب وناجي عبود



من اليسار: ياسر قيسي، عمر بيلاي، رولان زعتر، شكيب أبو زيد، جوسلين وكيل، محمد مصطفى واندره معراوي



من اليمين: سابا نادر جونيور، جان بيار عساف، نزيه محفوظ، رولان زعتر، بلال الحص وكريستينا شليطا



من اليمين: TONY BUCKLE، جورج قبان و رولان زعتر



هلا عظمي وشكيب أبو زيد



من اليمين: عمر بيلاي وسامر أبو جوده



من اليمين: SALMA KHOUAJA، رولان زعتر، وليد صيداني وعبير بلوط



من اليمين: سابا نادر جونيور، جان بيار عساف، كريستينا شليطا، مازن أبو شقرا، زياد جريديني، سمر هيدموس و ابراهيم سلامه



من اليمين: CHRIS PLEASANT و FARID ZEYNALOV



من اليسار: ايلي صعب و EMIR ERGUNER



نزيه مطر و رنا حافظه



من اليمين: رولان زعتر، SAM WAKERLY و PAUL COMER



RSA و ED

AON BENFIELD تحتفل بمرور ٥ سنوات في مركز دبي المالي العالمي



من اليمين: ينال نقاوة، سامر أبو جوده ورولان زعتر



ERIC ANDERSEN وعمرو سرطاوي مع فريق عمل AON BENFIELD



من اليسار: عمرو سرطاوي، ايلي صعب، إيف جهشان وشادي المحاميد



من اليمين: DALIP VERMA، محمد العلي، نسيب بريبر وياسر البحارنة

أقام الرئيس التنفيذي لشركة AON BENFIELD أريك اندرسن ERIC ANDERSEN والرئيس التنفيذي لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا عمرو سرطاوي حفلاً تكريمياً في «لونا سكاي بارفي فندق فور سيزنز دبي لمناسبة مرور ٥ سنوات على تأسيس الشركة في مركز دبي المالي العالمي DIFC. وألقى أندرسن كلمة شكر فيها سرطاوي وفريق عمله على التقدم الذي حققته الشركة منذ تأسيس فرعها في دبي. بدوره ألقى سرطاوي كلمة شكر فيها كل من شارك في إنجاح الشركة واعداً بمزيد من الخدمات والنجاحات.



من اليمين: عمرو سرطاوي وعمر الأمين



من اليمين: فارس قموه، كمال سرطاوي، حنان امامي ويوسف فاسي فهري



من اليمين: رولان زعتر، يوسف فاسي فهري، نزيه مطر ولينا حنتس

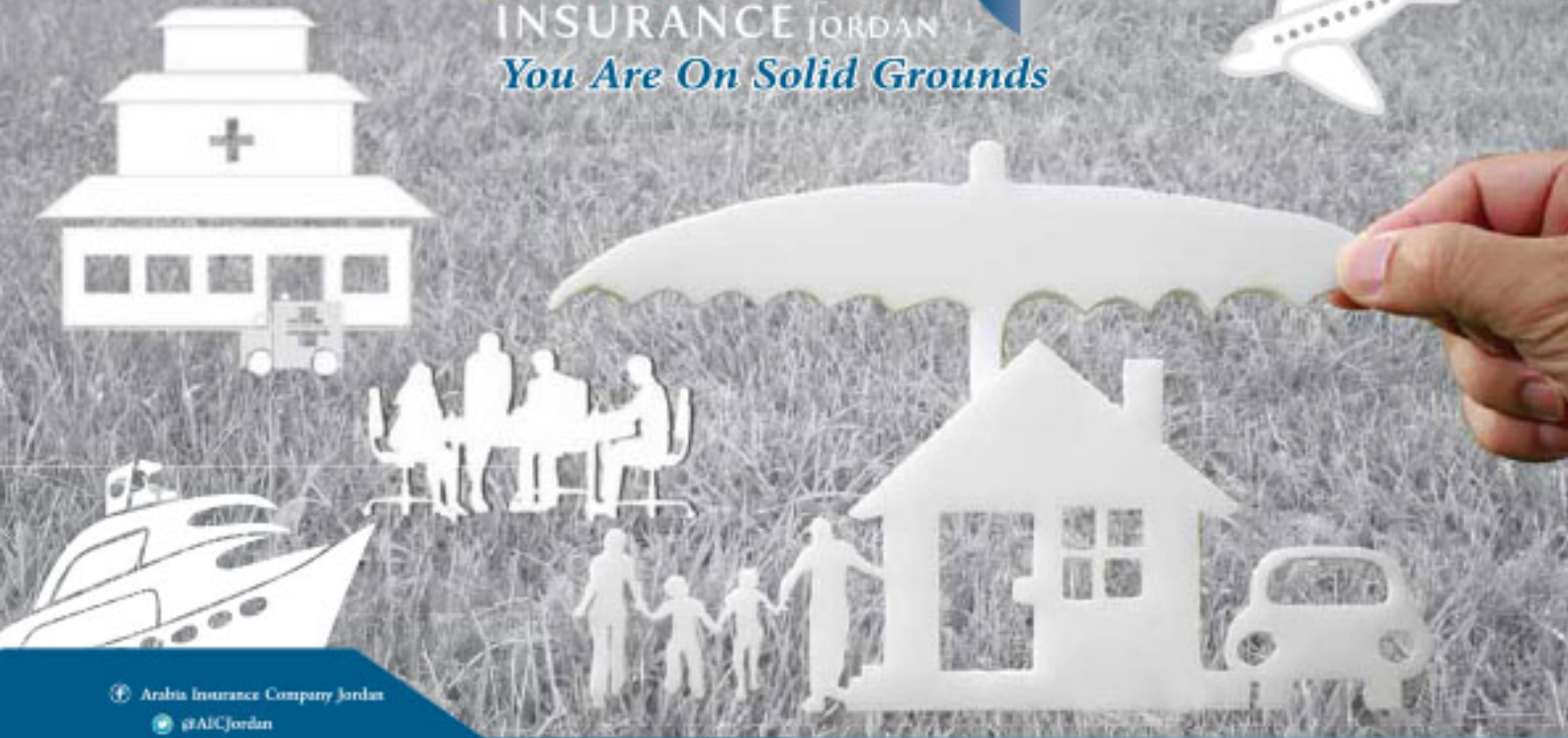


من اليسار: جهاد فيتروني، PE ALEXANDER، رولان زعتر، MARK COCKAYNE، ينال نقاوة واووني كريشانان

Arabia

INSURANCE JORDAN

You Are On Solid Grounds



Arabia Insurance Company Jordan

@AICJordan

AICJordan

Tel.: 00962 6 5630530

Fax: 00962 6 5622303

E-mail : info@aicj.jo

We Provide

Comprehensive and tailor made covers to suit your risk mitigation needs.

Transport

Full range of land, sea and air insurance covers which include cargo, hull and machinery.



Motor

Comprehensive insurance protection for your automobile and passengers with an affordable premium.



Life

We take care of the unexpected through our individual and group life plans.



Property

Extensive security for your assets against the widest possible forms of risk.



Travel

Well-designed insurance cover that safeguard your journey.



Medical

Widest covers that can be tailored to fit the particular needs of individuals and groups.



بعد حل التجمع الذي أنشأته ACAL

الوزير رائد خوري يهيب إصدار مرسوم تأسيس المكتب الموحد المنصوص عليه في اتفاقية تونس



تبلغ وزير الإقتصاد والتجارة رائد خوري القرار الذي أصدره مجلس شورى الدولة برئاسة القاضي هنري خوري والذي قضى باعتبار التجمع اللبناني للبطاقة البرتقالية ORANGE CARD POOL الذي أنشأته جمعية

شركات الضمان سنة ٢٠٠٠ بدون ترخيص، باطلاً. وعملت الجمعية بإسم التجمع المذكور على تسويق البطاقة العربية الموحدة للتأمين المعروفة بالبطاقة البرتقالية، وحققت ووزعت أرباحاً على أعضائها خلافاً للقانون وذلك لكونها جمعية لا تبغي الربح.

ولملاء الفراغ الذي نجم عن إبطال التجمع المذكور، عهد مجلس شورى الدولة الى الوزير رائد خوري بتأسيس بديل يتولى مهمة إدارة البطاقة العربية الموحدة. وكان مجلس الشورى وجد ان الاتحاد العام العربي للتأمين GAIF خالف اتفاقية تونس عندما وافق على ان تكون الجمعية ACAL هي المكتب الموحد المنصوص عليه.

الوزير رائد خوري بدأ فور تسلمه الحكم الصادر عن مجلس شورى الدولة بدعوة شركات التأمين في لبنان الى تأسيس المكتب الموحد المنصوص عليه في اتفاقية تونس. وعليه، سوف يتوجب على الشركات الراغبة بإصدار البطاقة البرتقالية ان تؤسس في ما بينها «جماعة» POOL/GROUP تطلب الى الوزير خوري الترخيص لها بذلك.

وينص قانون هيئات الضمان في لبنان على ان الموافقة على قيام «جماعة» تصدر عن مجلس الوزراء بناء لاقتراح من وزير الإقتصاد والتجارة وسوف يكون للجماعة الجديدة شخصية معنوية تعترف بها الحكومات العربية، ويكون لها رأسمال وهيئة تتولى إدارتها.

في ما يأتي النص الوارد في قانون هيئات الضمان حول تأسيس الجماعة.

المادة ٤٥ من قانون هيئات الضمان:

يجوز ان تنشأ عند الاقتضاء بغية القيام بعمليات التأمين الإلزامي جماعة أو أكثر من المعنيين بهذه المخاطر تنضم الى كل منها هيئات مرخص لها بممارسة هذه العمليات في لبنان. ويتم إنشاء كل من هذه الجماعات بمرسوم يتخذ في مجلس الوزراء بناء على اقتراح وزير الإقتصاد والتجارة وبعد استطلاع رأي المجلس الوطني للضمان، تتمتع هذه الجماعات بالشخصية المعنوية.

أقساط التأمين في المغرب العربي

٤,٥ مليارات دولار أميركي والثالث بين الدول العربية وزير الإقتصاد يدعو شركات التأمين المغربية الى المساهمة

في رأسمال المركزية لإعادة التأمين SCR



يوسف الفاسي الفهري

SCR



محمد بو سعيد

وزير الإقتصاد والمال المغربي

قبل ان تقرر بعض حكومات الخليج العربي جعل التأمين الصحي إلزامياً كانت المملكة المغربية تحتل المرتبة الأولى بين الدول الأكثر إنتاجاً لأقساط التأمين في منطقة MENA سواء من حيث أقساط التأمينات على الحياة LIFE أو التأمينات العامة NON LIFE.

والتأمين الإلزامي الصحي الذي يشمل حوالي ١٠ ملايين من الوافدين الى الإمارات العربية المتحدة والى المملكة العربية السعودية جعل أقساط التأمين في الإمارات العربية المتحدة ترتفع الى حوالي ١٢ مليار دولار أميركي وفي المملكة العربية السعودية الى حوالي ١١ مليار دولار أميركي.

أما في المغرب العربي حيث استمر قطاع التأمين ينمو بوتيرة متقدمة نوعاً ما (٥,٧ بالمئة)، فقد بلغت أقساط التأمين المحققة سنة ٢٠١٧ حوالي (٤,٥ مليارات دولار أميركي).

وتوزعت الأقساط على النحو الآتي:

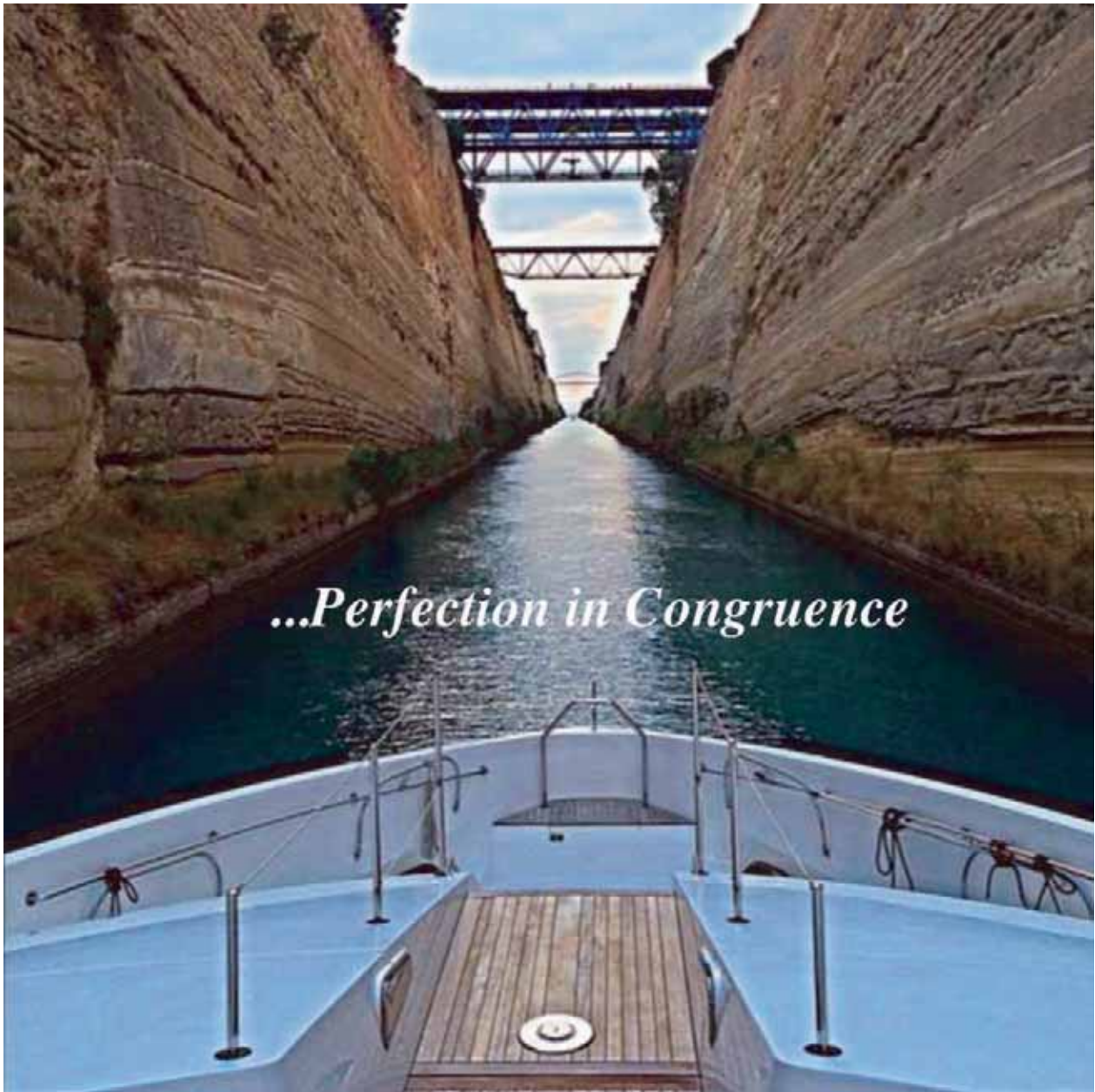
أقساط التأمينات العامة NON LIFE ٥٣,٤ بالمئة (٢,٤ مليار دولار أميركي).
أقساط تأمينات الحياة والإدخار والاستثمار ٤١,٤ بالمئة (١,٨٦ مليار دولار).
أقساط إعادة التأمين ٥,٢ بالمئة (٢٣٤ مليون دولار أميركي).

وبذلك يكون المغرب العربي قد بات في المرتبة الثالثة بين الدول العربية الأكثر إنتاجاً لأقساط التأمين.

دعوة شركات التأمين المغربية للمساهمة في المركزية المغربية لإعادة التأمين SCR

من جهة أخرى، وجّه وزير الإقتصاد والمال في المملكة المغربية محمد بو سعيد دعوة الى شركات التأمين المغربية للمساهمة في رأسمال الشركة المركزية لإعادة التأمين SOCIETE CENTRALE DE REASSURANCES (SCR) وذلك بغية تعزيز قدراتها المالية وتحفيز الشركات المغربية على إسناد المزيد من أخطار إعادة التأمين إليها. وكانت الشركة تستفيد في ما مضى من إسناد إجباري LEGAL CESSION إلا ان انضمام المملكة المغربية الى منظمة التجارة العالمية أوجب تحرير السوق من الإسنادات الإلزامية تدريجياً اعتباراً من العام ٢٠٠٧ وحتى العام ٢٠١٤. وبذلك فقدت الشركة جزءاً مهماً من وارداتها.

يذكر ان رئيس مجلس ادارة الشركة المركزية لإعادة التأمين SCR هو يوسف الفاسي الفهري.



COMMERCIAL & GENERAL S.A.L
REINSURANCE BROKERS

Boustany Building, 1st Floor – Al Fours Street – National Museum Area – Beirut – Lebanon
Tel: +9611615815 / 6 – Fax: +9611615817 - E-mail: candgre@candgre.com
www.candgre.com

بسام بو سليمان مديراً عاماً لفندق «ريفييرا بيروت»



عيّنت شركة ريفيرا بسام بو سليمان مديراً عاماً لفندق «ريفييرا بيروت» بدءاً من شباط ٢٠١٨، حيث سيتولى مسؤولية إعادة تأهيل الفندق المتوقع الإنتهاء من تجهيز غرفه في شهر أيار (مايو) ٢٠١٨ والإشراف على العمليات في الفندق والمنتجع في بيروت. وانضم **بوسليمان** الى فندق «ريفييرا بيروت» عام ٢٠١٠ وشغل حينها منصب نائب مدير عام، وأدى دوراً بارزاً في إدارة عمليات الفندق والمنتجع، وأشرف على أداء الأقسام كافة، بما في ذلك قسم الغرف والمأكولات والمشروبات والمبيعات والتسويق والهندسة. وقد أدى دوراً في إنجاح النمو المستمر لرضى نزلاء الفندق والمنتجع وفي تقديم أعلى درجات الأداء مدى خمسة أعوام متتالية.

الوزير فينانوس افتتح صالة «سيدر لاونج» في المطار: ١٨ مليون دولار للإطلاق بتنفيذ المرحلة الأولى من توسعة المطار



الوزير يوسف فينانوس ومحمد الحوت يقطعان قالب الحلوى

زف وزير الأشغال العامة والنقل **يوسف فينانوس** بشرى «موافقة رئاسة مجلس الوزراء ووزارة المال على المشروع الذي كنا تقدمنا به أمام مجلس الوزراء والبالغة كلفته الأولى نحو ٨٨ مليون دولار أميركي إضافة الى القيمة المضافة، وقد وصلت أولى تباشيره مبلغاً وقدره ١٨ مليون دولار أقرها مجلس الوزراء مجتمعاً الى حساب مجلس الإنماء والإعمار للبدء بتنفيذ ما اتفق عليه في المرحلة الأولى للتوسعة إيماناً منها بأن مطار بيروت هو رسالة إيمان بمستقبل لبنان واستقراره».

كلام الوزير **فينانوس** جاء خلال افتتاحه صالة «سيدر لاونج» بحلتها الجديدة في مطار رفيق الحريري الدولي - بيروت بدعوة من رئيس مجلس إدارة شركة طيران الشرق الأوسط «الميدل إيست» **محمد الحوت**. وألقى **الحوت** كلمة توجه فيها الى الوزير **فينانوس** بالقول: «هذا ليس أول عمل منتج ننجزه خلال ولاية الوزير **فينانوس**، فمنذ أشهر عديدة وضعنا حجر الأساس لمبنى الإدارة العامة الأخضر برعايته أيضاً، واليوم نضيف إنجازاً آخر وندشن معدات جديدة لشركة الخدمات الأرضية MEAG قيمتها ١٤ مليون دولار، في إطار تحديث الشركة وتطويرها المستمر».

فنادق روتانا تثبت مكانتها الرائدة في قطاعي السياحة والضيافة



من اليمين جوزيف القوبا يستلم الجائزة

أكدت فنادق روتانا مرة جديدة مكانتها الرائدة في قطاعي السياحة والضيافة في لبنان، وذلك من خلال حصدها الجوائز المرموقة سنوياً تقديراً للنجاحات التي تحققتها في هذين القطاعين. وعبر نائب الرئيس الإقليمي للمجموعة في قطر ولبنان والكويت وتركيا والكونغو وسوريا، المدير العام لفندق جفینور روتانا بيروت **جوزيف القوبا**، عن سروره بالجوائز التي حصدها فنادق روتانا عامة وفندق جفینور خاصة، مؤكداً أنها ناجمة عن الثقة التي يوليها الضيوف لهذه العلامة ما جعلها مرادفا للضيافة العالية الجودة والرعاية الإستثنائية. أما مديرة فندق الروشة أرجان من روتانا، السيدة **هلا مسعد**، فعبّرت بدورها عن فرحها وأكدت استمرار الفندق في تقديم أفضل الخدمات للزبائن، لاسيما العائلات، مشيرة إلى أن النجاح الذي حققته علامة روتانا في لبنان نجم في الدرجة الأولى عن جهود فريق العمل المتضامرة. ويعتبر جفینور روتانا الفندق الأمثل لرجال الأعمال في لبنان من حيث قاعاته الشاسعة فضلاً عن موقعه الإستراتيجي المتميز في حين يبقى فندق الروشة أرجان من روتانا الخيار الأمثل للإقامة العائلية الطويلة.



KARAMNA
Lebanese Restaurant

1st Branch: Maarad St., Downtown, Beirut
2nd Branch: Choucri Ghanem St., Ain Mreisse, Beirut District

Tel.: +961 1 999 499
Mob.: +961 3 008 877

Tel.: +961 1 374 750
Mob.: +961 3 260 042

Owner: Mr. Omar Al-Shattari

KaramnaBeirut

rabih@karamnarestaurant.com

الرئيس التنفيذي لمجموعة تايم للفنادق في ملتقى الاستثمار الفندقي: قطاع الفنادق المتوسطة دور في السياحة السعودية



محمد عوض الله

مجموعة تايم للفنادق

أكد الرئيس التنفيذي لمجموعة تايم للفنادق محمد عوض الله خلال مشاركته في ملتقى الاستثمار الفندقي السعودي أهمية دور الفنادق المتوسطة في قطاع السياحة بالمملكة العربية السعودية.

وقال: «شهدنا خلال الفترة الماضية قيام بعض الهيئات الحكومية والشركات الخاصة بتخفيض نفقات السفر مما ساهم بزيادة الطلب على الفنادق

المتوسطة وزيادة حصتها بالمقارنة مع الفنادق الفاخرة التي كانت أكثر تفضيلاً في الماضي. وتهدف تايم للفنادق إلى توفير مجموعة من الفنادق المتوسطة عالية الجودة والتي لا تزال المنطقة بحاجة إلى الكثير منها».

أضاف **عوض الله**: «تحرص مجموعة تايم للفنادق على اتباع استراتيجية مدروسة لافتتاح فنادق جديدة في المملكة العربية السعودية ومنطقة الشرق الأوسط بكل عام من خلال تحديد وتقييم الطلب داخل السوق من أجل تلبية احتياجات المستهلكين بشكل أفضل. ونتطلع قدماً إلى إضافة المزيد من الفنادق إلى محفظتنا في العام ٢٠١٨».



فندق نلال ليوا يحتفل بمهرجان الألوان خالد الشرباصي: الأفضل لقضاء وقت لطيف برفقة الأهل والأصدقاء



احتفل فندق نلال ليوا بمهرجان الألوان، وللمناسبة قدم مطعم «البادية» «بوفيه» كاملاً طوال اليوم وفر من خلاله افخر الاطباق الهندية والعالمية. كما قدم الفندق حسماً يصل حتى ٢٠ في المئة عند زيارة مطعم «الليوان»، ومطعم «البادية» وردهة «ليالي» خلال فترة الإقامة.

وضم البرنامج الاحتفالي

العديد من الفعاليات، منها النشاطات الصحراوية الممتعة والأطباق الهندية الشهية، بالإضافة الى الديكورات والزينة الملونة المذهلة بأسعار تبدأ من ٥٤٩ درهماً فقط، كما تمتع الضيوف بالاسترخاء من خلال الأنشطة العائلية الممتعة التي يقدمها الفندق بين أحضان الطبيعة، حيث حصلوا على فرصة الدخول الى حمام السباحة، والخدمات العلاجية الفاخرة، وممارسة النشاطات الصحراوية الشيقة مثل ركوب الدراجات الهوائية، وكرة القدم «الصحراوية»، والتزلج على الرمال، وغيرها الكثير.

وقال المدير العام لفندق «نلال ليوا» **خالد الشرباصي**: «سررنا باستقبال جميع المشاركين في الاحتفال بمهرجان الألوان الجميل والخاص بفصل الربيع، حيث تحمل هذه المناسبة الكثير من المرح والمتعة فهي المناسبة الأفضل لقضاء وقت لطيف برفقة الأهل والأصدقاء».



فنادق ومنتجات موفنبيك تطرح ٧ أطباق إحتفالية بـ ٧٠ عاماً من الإبداع والابتكار

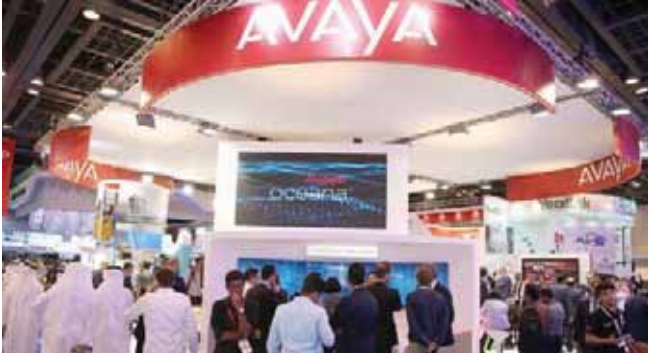


احتفلت شركة فنادق ومنتجات موفنبيك MOVENPICK HOTELS & RESORTS بالذكرى السبعين لإنطلاقتها بإطلاق مدير إدارة المأكولات والمشروبات فيها لمنطقة أوروبا **توماس هولنشتاين** ورفيقه من الطهاة قائمة من سبعة أطباق مميزة يتناغم فيها القديم مع الحديث، من الأطباق الكلاسيكية الشهيرة والأطباق المفضلة لدى الضيوف، حيث أعادوا تشكيلها لترضي الأنواق العصرية، وهي مستوحاة من المطابخ والتوجهات في فن الطبخ من كل أنحاء العالم.

وقال الرئيس والمدير التنفيذي لفنادق ومنتجات موفنبيك **أوليفيه شافي**: «قصة موفنبيك مدهشة وهي مبنية على الالتزام بالخدمة والأصالة والتميز في فن الطهي والابتكار، وفي عام ٢٠١٨ نحتفل بهذه القيم وتراثنا الغني بالطريقة التي نعرفها على أفضل وجه، من خلال تزويد ضيوفنا في جميع أنحاء العالم بتجربة طعام ملهمة».

وأضاف: «إن حملة «٧٠ عاماً من التميز في الطهي» هي تكريم مناسب لـ **أولي براغر** الذي كان بالفعل سابقاً لزمناه عندما أسس شركتنا، ونحن سنواصل البناء على إرثه بتوفير مأكولات فريدة ومفاهيم جديدة تحافظ على رؤيته الأصلية، أي «القيام بأشياء عادية بطرق غير عادية».

«أفيا» تعرض لحلول سحابية قادرة على التكامل مع أنظمة المراسلة الرقمية



عرضت شركة «أفيا» AVAYA آخر حلولها المعنية بدمج الذكاء الاصطناعي بحلول مراكز الاتصال، وشملت «أفيا آفا» التي تتمتع بقدرات المعالجة اللغوية الطبيعية وتعلم الآلة والتحليلات المتقدمة، لتتيح التواصل مع العملاء دون أدنى جهد عبر شبكات التواصل الاجتماعي ومنصات المراسلة. وأوضحت «أفيا» في بيان أن «أفيا آفا» تمثل حلاً سحابياً قادراً على التكامل مع جميع أنظمة المراسلة الرقمية، وتوفر قدرات متقدمة ناتجة عن دمج تقنيات الذكاء الاصطناعي لهدف المراسلة والتفاعل الذكي والمعقد عبر شبكات التواصل الاجتماعي وغيرها من منصات المراسلة.

وبحسب الشركة، تعالج «أفيا آفا» المحادثات اللغوية الطبيعية، وتقوم بتحليل سياق الحديث وانطباعات الجانب البشري. وتدعم هذه حلول ٣٤ لغة مختلفة ضمن عدد واسع من منصات التواصل الاجتماعي مثل فيسبوك، تويتر، وي تشات، لاين، ومن المزمع إضافة المزيد من التطبيقات في إطار التطوير المتواصل لحل «أفا».

وصرح **فادي هاني**، نائب رئيس شركة «أفيا» في الشرق الأوسط وأفريقيا وتركيا بمناسبة هذا الإعلان «تتمحور ملامح المرحلة المقبلة من الابتكار حول عوامل أساسية أبرزها التكنولوجيا الناشئة، مثل الذكاء الاصطناعي والبلوك تشين والسحابة. ويشهد عصرنا الحالي تسونامي «التكنولوجيا الناشئة» والتي وعلى عكس الأعاصير الأخرى، تتلقى بدورها ترحيباً واسعاً من قبل الحكومات التي تتطلع لمكانة عصرية ومبتكرة».

وأضاف «باتت حلول مراكز الاتصال المدمجة بقدرات الذكاء الاصطناعي تضيفي قيمة مضافة عديدة للشركات في إطار أهدافها المعنية بتطوير رحلة تجارب العملاء، ويرافق ذلك طلب واسع على مثل هذه الحلول سواء من قبل القطاع الحكومي أو الخاص. ونرى في هذا الدمج مستقبلاً مبهراً لصناعة مراكز الاتصال وتطبيقات التفاعل مع العملاء».

مجلس إدارة STC يقبل استقالة بيارى ويكلف المهندس ناصر الناصر بالرئاسة التنفيذية



أعلنت مجموعة الاتصالات السعودية STC، بناءً على الأمر الملكي بتعيين الدكتور خالد بن حسين بيارى مساعداً لوزير الدفاع للشؤون التنفيذية، عن قبول مجلس إدارتها في ٢٦/٢/٢٠١٨ استقالة بيارى من منصبه رئيساً تنفيذياً للمجموعة.

وأعرب مجلس الإدارة عن شكره وتقديره لبياري على

جهوده المتميزة خلال المدة التي تولى فيها منصب الرئيس التنفيذي للمجموعة، متمنين له دوام التوفيق والتقدم في منصبه الجديد.

كما قرر مجلس إدارة مجموعة الاتصالات السعودية STC بتاريخ ٢٦/٢/٢٠١٨ تكليف المهندس ناصر بن سليمان الناصر رئيساً تنفيذياً للمجموعة، اعتباراً من تاريخ ٢٦/٢/٢٠١٨ لمدة ستة أشهر، مع تمنيات المجلس له بالتوفيق والسداد.

والمهندس ناصر بن سليمان الناصر حاصل على شهادة البكالوريوس في الهندسة الكهربائية، وله خبرة طويلة في قطاع الاتصالات، بدأت مع إطلاق خدمات الجوال عام ١٩٩٦ حيث أدى دوراً أساسياً في إنشاء شبكة الجوال وتوسعتها، ومن ثم انتقل إلى هيئة الاتصالات وتقنية المعلومات، وخلال تلك المدة لعب دوراً رئيسياً بفتح السوق وإصدار الرخص للجوال والبيانات. كما عمل في شركة موبيلي مسؤولاً عن قطاع الشبكات وتقنية المعلومات.

وفي عام ٢٠١٥ انتقل إلى شركة الاتصالات السعودية نائباً أعلى للتقنية والعمليات، وفي عام ٢٠١٨ عين رئيساً تنفيذياً للعمليات بشركة الاتصالات السعودية. ويرأس الناصر حالياً مجلس إدارة شركة STC حلول، وله عضوية في مجالس إدارة شركة الاتصالات التركية، وشركة افيا التركية، كما يحمل المهندس ناصر بن سليمان الناصر العديد من الدورات المتخصصة في الاتصالات والشبكات، وكذلك دورات متقدمة في المالية والقيادة.

بنك ترست أمانة يعتمد نظام آيغال الخاص ببات سوليوشنز



مورين بادجوري
Trustbank Amanah



محمد الخطيب
Path Solutions

أعلنت شركة باث سوليوشنز (Path Solutions)، الرائدة في تزويد أنظمة البرمجيات والخدمات المصرفية الإسلامية الأساسية، عن اختيار بنك ترست (Trustbank) في سورينام والذي يُعرف ببنك ترست أمانة (Trustbank Amanah) نظام آيغال الديناميكي الخاص ببات سوليوشنز ليعتمده عن سائر المصارف، مطلقاً أعماله من منصة الخدمات المصرفية الإسلامية الأساسية الخاصة بهذا النظام بعد نجاح عملية تحوُّله من مصرف تقليدي إلى نموذج عن مصرف إسلامي.

وعلق رئيس مجلس إدارة شركة باث سوليوشنز ومديرها التنفيذي محمد الخطيب على هذا القول: «هذا التحول هو خطوة تاريخية ليس لبنك ترست أمانة وحسب، بل للقطاع المصرفي في جنوب أميركا بأسره». وأضاف منوهاً: «شكل نجاح تطبيق نظام آيغال في بنك ترست وتحويله

إلى مصرف إسلامي متكامل برهاناً على الالتزام المتبادل بين بنك ترست وبات سوليوشنز. ونود أن نعرب عن فخرنا لكوننا نشهد على الإطلاق الأوّل لنظام آيغال في جنوب أميركا، كما أننا نعتزُّ باختياره لنا كأفضل شريك له في تكنولوجيا المعلومات في إطار مبادرته الإستراتيجية».

من جهتها قالت الرئيس التنفيذي لبنك ترست أمانة السيدة مورين بادجوري: «أثبتت شركة باث سوليوشنز عن جدارتها وخبرتها في تحويل منصة مصرفية على نطاق واسع وفي كل أنحاء العالم. كما برهن سجلها الحافل بالتطبيقات الناجحة الخاص بالشركة، وقدرة تركيزها، ومرونتها عن ضمان نجاح أي مشروع تنجزه نجاحاً لا مثيل له. والجدير بالذكر أن مشروعاً مماثلاً يتطلب دقة عالية قد قام فريق عمل مشترك بإجرائه في فترة زمنية قياسية. ونحن فخورون بإنجاز اتنا».

المهندس مروان الحايك بعد انتخاب «ألفا» عضواً في مجلس إدارة «سامينا»: أول مشغل لبناني يتقلد هذا المنصب ويُمنح هذه الثقة



صورة تذكارية للمشاركين

إنُتخب رئيس مجلس إدارة شركة ألفا ومديرها العام المهندس مروان الحايك، عضواً في مجلس إدارة سامينا وهو تحالف شركات الاتصالات الرائد الذي يغطي ثلاث مناطق: الشرق الأوسط، شمال أفريقيا وجنوب آسيا (حوالي ٩٠ مشغلاً) وشريك الهيئات المنظمة للاتصالات في تطوير القطاع. وللمناسبة قال الحايك: «إن انتخاب ألفا عضواً في مجلس إدارة «سامينا» يظهر الثقة التي يضعها المجلس في ريادة ألفا، بإدارة أوراسكوم للاتصالات، على مستوى قطاع الاتصالات في لبنان وفي المنطقة. وهذا الانتخاب هو تقدير لافت لألفا وللبنان ولي شخصياً. إننا أول مشغل لبناني يتقلد هذا المنصب ويُمنح هذه الثقة، مما يجعلنا فخورين بهذه الخطوة». أضاف الحايك: «أتطلع كعضو في مجلس إدارة سامينا للسنتين المقبلتين إلى الإسهام في الجهود الجماعية التي يقوم بها هذا المجلس لتطوير صناعة الاتصالات في المنطقة. كما أتطلع إلى نقل تجربة ألفا والنجاحات التي حققتها في قطاع الخليوي في لبنان».

وقال الرئيس التنفيذي لمجلس سامينا بوكار ايه با: «نحن سعداء بانتخاب ألفا بقيادة المهندس مروان الحايك لعضوية مجلس إدارة سامينا. إنها المرة الأولى التي يتمثل فيها لبنان في سامينا على مستوى مجلس المديرين».

محمد الحسيني رئيساً جديداً لمجلس إدارة «دو»



عيّنت شركة الإمارات للاتصالات المتكاملة «دو» محمد الحسيني رئيساً لمجلس إدارتها بعد الاستقالة التي تقدم بها رئيس مجلس الإدارة السابق أحمد بن بيّات، الذي أمضى أكثر من ١٢ عاماً في خدمة الشركة وتطورها.

ويشغل الحسيني الذي يحمل الماجستير في إدارة الأعمال الدولية عضوية مجالس إدارة خمس شركات هي الإمارات للاتصالات المتكاملة، وبنك الإمارات دبي الوطني، ومصرف الإمارات الإسلامي وشركة دبي للمطبات ومراكز تسوق إعمار «إعمار مولز» ومؤسسة دبي للعقارات.

محمد أبو الخيل مديراً عاماً للشؤون الإعلامية في STC السعودية



عيّنت شركة الاتصالات السعودية STC المهندس محمد بن راشد أبو الخيل مديراً عاماً للإدارة العامة للشؤون الإعلامية. ويعتبر أبو الخيل من الكفاءات الوطنية المتميزة في مجال التسويق وإدارة الأعمال بخبرة عملية تزيد على ١٥ عاماً. وشغل أبو الخيل مناصب قيادية متعددة، إذ عمل كرئيس للقطاع الرقمي والتسويق في المراكز العربية، ومديراً لقطاع التسويق والاتصال في بنك البلاد، كما شغل منصب مدير عام التوعية والاتصال في هيئة السوق المالية، فضلاً عن عمله في مصرف الراجحي.

«الأكترونييات المتقدمة» داعمة لتوطين صناعة قطاع الغيار

في معرض القوات المسلحة بمرکز الرياض



شاركت شركة «الأكترونييات المتقدمة» AEC في معرض القوات المسلحة لدعم توطين صناعة قطع الغيار (AFED) الذي أقيم في مركز الرياض الدولي للمؤتمرات والمعارض في جناح مميز يعكس قدرات الشركة وإمكاناتها في تعزيز التصنيع المحلي. وتأتي مشاركة الشركة في المعرض لإبراز قدراتها المحلية وإمكاناتها التقنية والتصنيعية العسكرية، وقدرات كوادرها المؤهلة ومنتجاتها التي تضاهي صناعات كثير من دول العالم. وقد برزت الشركة في هذا المضمار من خلال تقديم كثير من الأنظمة والأجهزة والتقنيات المساندة للقوات العسكرية. ونافست بما قدمته من أنظمة وحلول تقنية عالية الجودة كثيراً من الدول، من خلال مشاركتها في المعارض والمؤتمرات الدولية الخاصة بالدفاع والطيران، وأبهرت الزائرين من مختصين ومسؤولين وأصحاب قرار، ممن زاروا أجنحتها المتميزة في تلك المعارض.

١,٤ مليار درهم إيرادات «دارك ماتر» للعام ٢٠١٧



فيصل البنائي
DARKMATTER

وصلت قيمة إيرادات شركة «دارك ماتر» DARKMATTER للأمن السيبراني إلى ١,٤ مليار درهم بزيادة ٣ أضعاف عن العام ٢٠١٦. ووفق رئيسها التنفيذي فيصل البنائي تخطط الشركة لزيادة عدد موظفيها من ٦٥٠ إلى ٩٠٠ شخص بحلول نهاية العام الحالي، كاشفاً عن توسع خارج دولة الإمارات وإجراء محادثات مبدئية مع مستثمرين في الولايات المتحدة وأوروبا في ما يتعلق باستحوادات محتملة.

ت. غرغور وأولاده تحصد ثلاث جوائز من مرسيدس-بنز الشرق الأوسط



حصدت شركة ت. غرغور وأولاده في عام ٢٠١٧ ثلاث جوائز بفضل الأداء المميز الذي حققته وهي «أفضل نتائج في مجال مبيعات الشركات ٢٠١٧» و«أفضل تنظيم لحدث خاص بالزبائن» من شركة سيارات مرسيدس بنز الشرق الأوسط خلال مؤتمرها الإقليمي السنوي في دبي. وفي هذا الإطار، قال المدير العام لمرسيدس-بنز وسمارت في الشركة **سيزار عون**: «نفتخر شركة ت. غرغور وأولاده بتلقي ثلاث جوائز من شركة سيارات مرسيدس بنز الشرق الأوسط. ولما تمكنا من تحقيق هذا الإنجاز من دون أداء فريقنا الاستثنائي والتزامه بالتميز. نود ان نشكر شركة سيارات مرسيدس بنز الشرق الأوسط وزبائننا وكافة العاملين في ت. غرغور وأولاده لمساهماتهم في نجاحنا على مرّ السنين، ونعد بأن نخدم دائماً مجتمعنا من خلال تقديم أعلى معايير الجودة والسلامة».

رانغلر الجديدة كلياً وشيروكي ٢٠١٩ من «جيب»

تظهرون للمرة الأولى في أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا

حظيت علامة جيب JEEP التجارية بتواجد قوي في معرض جنيف السنوي للسيارات، حيث عرضت ثلاث سيارات تظهر للمرة الأولى، فقد سلطت الأضواء على سيارتي رانغلر وشيروكي الجديدتين، حيث ستظهرون للمرة الأولى بمنطقة أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا، في حين سيتم عرض غراند شيروكي تراكهاوك TRACKHAWK للمرة الأولى في معرض للسيارات بأوروبا.

وكانت جيب رانغلر الجديدة كلياً نجمة جناح جيب في جنيف. وتحفظ جيب الأيقونية، التي تدخل الآن الجيل الرابع، بقدراتها للدفع الرباعي الأسطوري، كما تحفظ بالحمض النووي للمركبة الأصلية الأيقونية، في حين أضافت محركات متطورة جديدة، خيارات أكبر للقيادة في الهواء الطلق ومجموعة من ميزات التكنولوجيا المتقدمة لتحقيق المزيد من السلامة والتواصل. ولتعزيز تراثها الأيقوني، سينضم إلى رانغلر الجديدة كلياً بالجناح سيارة ويليس-أوفرلاند أم بي ١٩٤١، وهي السيارة المعترف بها عالمياً كأول سيارة جيب والطران الذي أرسى دعائم أسطورة العلامة التجارية الأميركية.



إصداراً نوربورغرينغ من ألفا روميو يدهشان زوار معرض جنيف



شهد زوار معرض جنيف الدولي للسيارات بوضوح أن العلامة التجارية ألفا روميو ALFA ROMEO تطورت نحو مزيد من الأداء القوي والتفرد، وقد شخصت العيون على إصدار نوربورغرينغ المثير لسيارة ستلفيو كوادريفلويو التي تحمل شارة نرينغ NRING. وكوادريفلويو - كلمة واحدة تكفي لتحديد هوية سيارة في فئة خاصة بها - كلمة واحدة تتحدى كل التصنيف العادي. وهذا ينطبق على كل من ستلفيو وجوليا، اللتين تستعدان لإدهاش الجمهور في جنيف وتستمران في إغواء، على أساس يومي، ١٠٨ من المالكين المحظوظين لإصدار نوربورغرينغ الخاص، الذي يحمل شارة نرينغ NRING، والمجهز، على سبيل المثال، بمحرك V6 سعة ٢,٩ لتر ثنائي التوربين، ودفرنش توجيه عزم الدوران، ونظام التحكم في نطاق الشاسيه (CDC) الذي يميز هذه الطرازات، بالإضافة إلى كسوة معينة، واسم مرموق وتفاصيل تساهم معاً في جعلها أمثلة علياً لتمييز ألفا روميو.

فيات تكشف عن عائلتي S-Design وميرور

كشفت علامة فيات التجارية FIAT في معرض جنيف الدولي للسيارات تشكيلتها مع عرض هو أوسع وأكثر اكتمالاً من أي وقت مضى، وضم عائلتي S-Design وميرور Mirror، اللتين تقدمان حلولاً للمتطلبات الأكثر تقدماً من حيث الأناقة والشخصية والتواصل.

وقدمت FIAT خلال فعاليات المعرض طراز 124 Spider S-Design، جنباً إلى جنب مع سيارتي تيبو Tipo ذات الخمسة أبواب S-Design 500X، وجميع السيارات ذات شخصيات مختلفة للغاية ومخصصة لأولئك الذين يرغبون في التعبير عن شخصيتهم الديناميكية الخاصة من خلال اختيار سيارة ذات هوية مميزة.

ويمثل طراز S-Design رد فيات على أولئك الذين يسعون للأناقة والمحتوى مع الظهور بشخصية معاصرة ودينامية ومميزة. وفي هذا الطراز، تمثل السيارة مزيجاً من الطابع الرياضي، والأناقة والإغواء، قدرة على الفوز بقلوب سائقي السيارات للهولة الأولى.





العمامة للتكافل
General Takaful
تأمين برؤية إسلامية
Insurance with an Islamic Vision

مميزاتنا

خدماتنا تطابق معايير الشريعة الإسلامية
نظام متطور في الاتصالات للتواصل مع العملاء
خدمات راقية لتسوية المطالبات
خدمة المؤسسات الإسلامية والتقليدية

التكافل العام

يشمل وثائق تأمين الحريق - وثائق تأمين المنازل
وثائق تأمين السرقة - وثائق تأمين العمال
وثائق تأمين النقد - وثائق تأمين خيانة الأمانة
وثائق تأمين المقاولون (الهندسة)
وثائق تأمين البحري (تأمين بضائع) ..

تكافل السيارات

يشمل المنتجات تغطيات
الطرف الثالث (التأمين الإلزامي)
وتأمين جسم المركبة (التأمين الاختياري)
وتأمين السائقين والركاب.

التكافل العائلي

كل أنواع التأمين العائلي التي تحتاجها الأسر
والأفراد للحماية

الدائري الثالث

تقاطع إشارات روضة الخيل

المنتهزه سابقاً

ص.ب. ٢٣٩٩٠ الدوحة - قطر

هاتف: ٤٤٣٣٩٧٧٧ (+٩٧٤)

فاكس: ٤٤٦٦٢٥٠٧ (+٩٧٤)

مشاركة
تضامن
تعاون



إنفينيتي QX80 الفاخرة والمتعددة الاستخدام في لبنان



أطلقت نيسان إنفينيتي QX80 في لبنان معزة التواجد الرائد لهذه العلامة في فئة السيارات الفاخرة ومتعددة الاستخدام (SUV) بالحجم الكامل. وصنعت الطراز الجديد لتلبية

احتياجات مشتري السيارات الفاخرة، ويقدم تفسيراً أكثر حداثة للرفاهية والفاخرة لفئة المركبات الرياضية.

وسيعجب بهذه السيارة الكاملة المشترون من أصحاب الملاحة المالية والإنجازات التجارية ورواد الأعمال، ومعظمهم لديهم عائلات ويرغبون بالاستفادة من المساحة الفسيحة والنواحي العملية المرنة وجودة القطع المصنوعة يدوياً والتصميم الحديث والأداء المميز على الطرقات.

وتتميز إنفينيتي QX80 بمقصورتها الداخلية الراقية والرحبة من خلال مواد عالية الجودة، ولمسات صنعت يدوية وتقنيات متقدمة لمساعدة السائق. وعبر نظام التعليق القوي والمصمم لتعزيز الراحة، إضافة إلى الأداء المتقدم من المحرك بثماني أسطوانات سعة ٥,٦ ليترات، تمنح QX80 الجديدة للسائقين شعوراً مؤكداً بالتحكم والثقة أثناء القيادة.

وتتمت ترقية نظام الترفيه في الجزء الخلفي من QX80، حيث تقدم الشاشات عالية الوضوح واجهة لأجهزة الاتصال والترفيه، كما يدعم النظام حالياً ٣١ لغة، مقارنة بثلاث لغات في الطراز السابق من QX80.

تتوفر QX80 الآن بمجموعة من التقنيات التي تُعلم السائق بحالة محيطه، وتساعد في تجنب المخاطر المحتملة وتخفيف تأثير رتابة القيادة في ظروف معينة. تشمل هذه التقنيات: نظام التحذير من مغادرة حارة السير ومنعه، والتقنية الذكية لتثبيت السرعة وتقنية التحكم لترك مسافة آمنة ونظام التحذير التنبئي قبل الاصطدام الأمامي ونظام الفرملة الطارئة في حالات التوجه الأمامي ونظام التحذير في المناطق العمياء / نظام التدخل في المناطق العمياء ونظام التدخل لمنع التصادم الخلفي.

أبارث GT 124 و 695 مزيج مثالي للأناقة والأداء القوي

عرضت شركة أبارث ABARTH خلال فعاليات معرض جنيف للسيارات أبارث GT 124 وهي عبارة عن إصدار خاص طوره فريق سباقات أبارث، مع إظهارها بشخصيتين - كوبيه أنيقة وروستر جريئة وديناميكية للحصول على متعة القيادة الحقيقية.

وظهرت أبارث GT 124 جنباً إلى جنب مع أبارث 695 ريفال الحصرية بلونين أزرق ريفال سيرا ورمادي ريفال بلون سمك القرش، والمقصورة من الجلد الأزرق، وصممت هذه السيارة بشراكة مع شركة ريفا المصنعة لليخوت وذات الشهرة العالمية وتجسد السيارة المزيج المثالي للأناقة والأداء القوي.



وشكلت السيارتان الجذابتان دعوة للزوار لمعرفة المزيد عن قيم العلامة التجارية التي تأسست على أساس تقديم منتجات عالية الأداء والحرفية والترقيات الفنية المستمرة.

جاكوار تطلق E-PACE للمرة الأولى في صالات عرض سعد وطراد



من اليسار: ميشال طراد، سيرينا سرور، بروس روبيرتسون وزينه طراد



من اليسار: جوزف انتيبيا، سليم سعد ووسام طراد



من اليسار: سليم سعد، أسامة نصولي ومحمد الرفاعي

أعلنت شركة سعد وطراد ش.م.ل.، الوكيل الحصري لسيارات «جاكوار» في بيروت عن وصول سيارة «جاكوار» E-PACE إلى صالاتها. وتم الكشف عن السيارة الجديدة خلال حفل مميز أقيم في Forum de Beirut.

وتعتبر جاكوار E-PACE سيارة رياضية متعددة الاستخدامات المدمجة بخمسة مقاعد، وتجمع بين تصميم وأداء سيارات «جاكوار» الرياضية في سيارة رباعية الدفع ذات مقصورة رحبة وتتمتع بالعديد من المزايا العملية. وتتسم السيارة الجديدة بمزايا التصميم والقيادة الديناميكية التي تعرف بها سيارات «جاكوار» والتي تضفي طابعاً عملياً على هويتها، إلى جانب التقنيات المتطورة.

وللمناسبة، قال مدير عام جاكوار لاند روفر بروس روبيرتسون: «يمثل إطلاق سيارة جاكوار E-PACE الجديدة خطوة بالغة الأهمية بالنسبة لنا خصوصاً وأن عملائنا في لبنان ينتظرونها بفارغ الصبر. وتجمع السيارة الجديدة متعددة



الاستخدام بين المقصورة الرحبة ووسائل التواصل والسلامة التي تنشدها العائلات إلى جانب أرقى معايير دقة التصميم والأداء القوي التي لا تتم مراعاتها عادةً في السيارات ذات الطابع العملي».

وزير النقل الجزائري: فتح المجال الجوي والبحري أمام القطاع الخاص سيعود بالفائدة على اقتصادنا الوطني



عبد الغاني زعلان

وزير النقل والأشغال العمومية الجزائري

أوضح وزير النقل والأشغال العمومية الجزائري عبد الغاني زعلان ان قرار الحكومة القاضي بفتح المجال الجوي والبحري لنقل البضائع أمام القطاع الخاص قرار جيد وسيعود بالفائدة على الإقتصاد الوطني وسيساهم في خلق فرص عمل جديدة. من جهة ثانية أشار زعلان الى ان الحكومة دعمت أيضاً الشركة الوطنية للنقل البحري التي تسلمت ١٠ بوخر جديدة على ان تتسلم ١٦ باخرة إضافية هي قيد البناء ما يؤدي الى رفع حصة الجزائر في النقل البحري للبضائع الذي تتحكم به شركات الملاحة البحرية الأجنبية. ونفى زعلان ان تكون شركة الخطوط الجوية الجزائرية في وضعية إفلاس، موضحاً انها تعاني صعوبات مالية، مشيراً الى ان القائمين عليها بصدد إعداد مخطط لتطورها، سيما بعد افتتاح مطار الجزائر الدولي الجديد وفتح خطوط جوية جديدة نحو بعض العواصم الإفريقية ونيويورك ما سينعكس ايجاباً على نتائج الشركة.

«موانئ» السعودية لإنجاز المعاملة الجمركية خلال ٢٤ ساعة



المهندس نبيل بن محمد العاموري

وزير النقل السعودي

أطلقت الهيئة العامة للموانئ «موانئ» والجمارك السعودية بالتنسيق مع لجنة «تيسير» حملة مبادرة لإنجاز المعاملة الجمركية خلال ٢٤ ساعة في الموانئ السعودية بهدف رفع مؤشرات الأداء والإنتاجية في جميع الموانئ السعودية بشكل عام والمساهمة في تعزيز البيئة الاستثمارية والتجارية للقطاع الخاص. وسيؤدي هذا الإجراء الى إتاحة استلام البضائع في وقت قصير خاصة للملتزمين بمتطلبات المبادرة مما يساهم في جعل المملكة منصة لوجستية عالمية. وتحقيقاً لتنفيذ متطلبات المبادرة، تم تقليص مدة بقاء الحاويات من ١٤ يوماً الى ٤ أيام في الموانئ البحرية وتخفيض عدد المستندات المطلوبة للاستيراد من ١٢ مستنداً الى مستنديين وتقليص مستندات التصدير من ٩ مستندات الى مستنديين، إضافة الى تسهيل الإجراءات مثل إتاحة تقديم البيانات إلكترونياً.

مجموعة IRISL الإيرانية تتسلم ناقلة الحاويات الأولى سعة

١٤٥٠٠ حاوية نمطية

أعلنت شركة الجمهورية الإسلامية الإيرانية للنقل البحري IRISL ان الشركة المتفرعة منها HAFIZ DARYA SHIPPING (HDASCO) ستتسلم خلال الأسابيع القليلة المقبلة الباخرة الأولى سعة ١٤٥٠٠ حاوية نمطية من أصل أربع بوخر كانت تعاقدت على بنائها مع أحواض بناء السفن HYUNDAI الكورية الجنوبية. ويبلغ طول هذه السفينة ٣٦٦ متراً أي ضعفي أكبر ناقلة للحاويات عاملة ضمن أسطول IRISL والتي لا تتجاوز سعتها ٦٥٠٠ حاوية نمطية. وستنضم الباخرة الجديدة التي أطلقت عليها اسم «راين» الى خطها المنتظم العامل بين آسيا والشرق الأوسط. ومن المنتظر ان تتسلم IRISL البواخر الثلاث الباقية خلال العام الجاري.



محمد راستادان

المدير التنفيذي لمنظمة الموانئ والملاحة البحرية في إيران

ICTSC الفلبينية تستثمر ٢٥٠ مليون دولار في ميناء البصرة العراقي



مرفاً البصرة العراقي

أعلنت الشركة الفلبينية ICTSC لخدمات حاويات الموانئ انها تعترض ضخ المزيد من الأموال لاستثمارها في مشاريع تطوير مرفاً البصرة العراقي وتوسيعه وتجهيزه. وأشارت الى انها خصصت ٢٥٠ مليون دولار لتوسيع محطة الحاويات في المرفاً والتي كان جرى تشييدها واستخدامها خلال العام الماضي. ويتضمن مشروع التوسعة الجديد بناء رصيف إضافي بطول ٤٠٠ متر وعمق ١٤ متراً وإضافة مساحات جديدة لتكبير القدرة الإستيعابية للمحطة. وعند الانتهاء من إنجاز مشروع التوسيع سيصبح مرفاً البصرة قادراً على استقبال سفن تبلغ سعتها ٩٠٠٠ حاوية نمطية والتعامل مع أكثر من مليون حاوية نمطية سنوياً.

NAVIOS تعترض شراء باخرة سعة ٤٢٥٠ حاوية نمطية بـ ١١,٧ مليون دولار



أعلنت شركة الملاحة NAVIOS MARITIME CONTAINERS انها وافقت على شراء باخرة ناقلة للحاويات سعة ٤٢٥٠ حاوية نمطية بمبلغ إجمالي قدره ١١,٧ مليون دولار ومن المنتظر ان تتسلم الباخرة في الربع الأول من العام الحالي. وأوضحت NAVIOS انها ستسدد ثمن الباخرة على دفعتين: الدفعة الأولى البالغة ٥,٧ ملايين دولار من أموالها الذاتية، والثانية البالغة ٦ ملايين دولار من تسهيلات إئتمانية CREDIT FACILITIES كانت حصلت عليها. ومع انضمام تلك الباخرة تصبح NAVIOS مالكة لـ ٢٢ باخرة تبلغ سعتها الإجمالية ٩٣١٣٠ حاوية نمطية ومتوسط عمرها ٨ الى ٩ سنوات.

ONE

OCEAN NETWORK EXPRESS

ONE Line - a result of the integration of NYK, MOL & K-Line.

Becoming the 5th largest container line in the world.

Global fleet of over 250 vessels and a total container capacity of more than 1.43 million TEUS.

Exclusive agents:

www.one-line.com - www.seanautics.com
Nahr Ibrahim St. Saifi 95, Tekayan Ctr. 5th Floor
Tel: +961 1566121/2 - Fax: +961 1570180 - PO Box 11-9642 Beirut Lebanon
Docs-lb@seanautics.com - sales-lb@seanautics.com - admin-lb@seanautics.com



إستمرار ارتفاع حركة الحاويات برسم المسافنة في مرفأ بيروت



حسن قريطم

الرئيس المدير العام لمرفأ بيروت

تؤكد الإحصاءات ان مرفأ بيروت ما يزال يحقق النتائج الإيجابية على صعيد الحاويات برسم المسافنة ويفعل دوره المحوري في المنطقة، فقد سجل مرفأ بيروت تداول ما مجموعه ٣٧٠٠٥ حاويات نمطية في كانون الثاني (يناير) من العام الحالي مقارنة مع ٢٩١٤٠ حاوية في الشهر نفسه من العام الماضي، أي بارتفاع كبير قدره ٧٨٦٥ حاوية نمطية ونسبته ٢٧٪.

كما بيّنت تلك الإحصاءات ان حصة الحاويات برسم المسافنة في كانون الثاني من العام الحالي ارتفعت لتمثل ما نسبته ٣٥٪ من مجموع الحاويات التي تداولها مرفأ بيروت والبالغ ١٠٦٧٦٠ حاوية نمطية، في حين كانت حصتها في الشهر نفسه من العام الماضي تمثل ما نسبته ٣٠٪ من مجموع الحاويات التي تعامل معها المرفأ والبالغ ٩٧٢١٧ حاوية نمطية. وتجدر الإشارة الى ان السبب المباشر للارتفاع الملموس لحركة المسافنة يعود الى القرار الذي اتخذته الشركتان اللتان تعتمدان مرفأ بيروت مركزاً لعمليات المسافنة بزيادة تعاملهما مع المرفأ على هذا الصعيد، والى ارتفاع عدد شركات الملاحة العالمية التي أصبحت تستخدم المرفأ محطة لعمليات المسافنة نحو المرفأ السورية.

بعد تسهيل عمل الوكلاء البحريين..

المديرية العامة للجمارك تعمل لتبسيط المعاملات الجمركية والإسراع في إنجازها



بدري ضاهر

المدير العام للجمارك

تقوم المديرية العامة للجمارك حالياً برئاسة المدير العام بدري ضاهر بإعداد دراسة حول التدابير والإجراءات الإدارية واللوجستية المطلوب اتخاذها لتبسيط المعاملات الجمركية والإسراع في إنجازها لا سيّما في تخفيض معدل مهلة مكوث البضائع في مرفأ بيروت والذي يعتبر مرتفعاً جداً مقارنة بالمرفأ في البلدان المجاورة.

ويأتي إعداد هذه الدراسة حول المعاملات الجمركية بعد الإجراءات والتدابير التي كانت اتخذتها المديرية العامة للجمارك والتي أدت الى تسهيل عمل الوكلاء البحريين وإزالة المعوقات

التي كانت تعترض نشاطهم من جهة والإسراع في تفريغ وشحن البواخر من جهة أخرى.

وعلمت «البيان الإقتصادية» ان اجتماعات متواصلة ما تزال تعقد في المديرية العامة للجمارك برئاسة ضاهر يناقش خلالها سير عمليات التخليص الجمركي والمعوقات التي يعاني منها، من أجل الوصول الى اعتماد الأساليب الحديثة والنظم المتقدمة والمتطورة في تخليص البضائع للإرتقاء بها الى مصاف الإدارات الجمركية المتطورة على الصعيد العالمي.

ومن المتوقع ان تلقى تلك الإجراءات والتدابير صدى ايجابياً لدى المتعاملين مع إدارة الجمارك من قبل مخلصي البضائع ووسطاء النقل والمستوردين والتجار، نظراً لانعكاساتها الإيجابية على الإقتصاد الوطني، من خلال تيسير التجارة، عن طريق تخفيض الوقت وتوفير الجهد والمال والاستغناء عن الإجراءات الورقية وتحسين الأداء الجمركي عبر تعزيز القدرات المؤسسية للجمارك ودون الإخلال بالرقابة الفعالة للجمارك.

اسرار بحرية

● أبدى سفير دولة أجنبية كبرى إعجاباً بالخدمات التي تؤمنها محطة الحاويات في مرفأ بيروت والتي تضاهي تلك التي تقدمها المرفأ العالمية المتطورة.

● حقق مرفأ طرابلس رقماً قياسياً بالواردات المرفئية المستوفاة في كانون الثاني (يناير) الماضي والتي تجاوزت لأول مرة الـ ٣ مليارات ليرة لبنانية.

● ذكرت بعض الصحف العربية ان شركة ملاحية بحرية عربية مهددة بالإفلاس ما لم تتلق دعماً مالياً من حكومة بلدها لسداد الإلتزامات المالية المترتبة عليها!

● أصدر أحد قضاة الأمور المستعجلة في بيروت قراراً قضى بإلقاء الحجز الإحتياطي على سفينة كانت تفرغ حمولتها في مرفأ بيروت لصالح وكيل بحري كان سابقاً ممثلاً للخط البحري المشغل لتلك السفينة. ولم يفرج عن تلك السفينة إلا بعد أن أمّن الخط البحري كفالة مصرفية تجاوزت قيمتها الـ ١١ مليون دولار. وهذا المبلغ هو الأكبر الذي يحكم به قاض لصالح وكيل بحري في لبنان حتى تاريخه.

● من المنتظر ان يعلن وزير شمالي عن مشروع استراتيجي تنموي سيقام في عاصمة الشمال طرابلس سيعود بالفائدة الإنمائية على مدينة طرابلس ومرفئها ويستقطب استثمارات أجنبية ويشغل الأيدي العاملة.



UNISHIP GROUP

SINCE 1977

GROUP COMPANIES:

ELIE ZAKHOUR ESTABLISHMENT.
UNITED MIDDLE EAST SHIPPING CO. SARL.
ALLIED LEVANT LINES LTD. SARL.
UNITED MIDDLE EAST SHIPPING AGENCY SAL. (OFF SHORE)

And now General Agents of:

 **KRAFTMAR CONTAINER LINE**

Offering regular services between ports of:

VALENCIA / BARCELONA / ALEXANDRIA / BEIRUT
NOVOROSSIJK / ODESSA / CONSTANZA / ALEXANDRIA / BEIRUT

AMONG OTHERS, OUR SERVICES INCLUDE:

- LINER AGENTS
- CHARTERING & TRAMP VESSEL AGENTS
- WORLDWIDE NVOCC - SERVICES
- FREIGHT FORWARDERS
- WAREHOUSING / FREE ZONE/ TRANSIT SERVICES
- PROJECT CARGO
- STEVEDORES



PROJECT CARGO HANDLING SERVICES

UNITED MIDDLE EAST SHIPPING Co. sarl.

HEAD QUARTERS:

ASHRAFIEH - RMEIL - KOBAYAT STREET - LIBERTY BUILDING

BEIRUT - LEBANON

TEL (961-1) 580398 - 580376 - 584734- 561866

FAX (961-1) 584621

E-MAIL: info@unishipgroup.com

WEB SITE: www.unishipgroup.com



MAERSK تفتتح خطوطاً بحرية جديدة بين آسيا وأميركا اللاتينية

SOREN SKOU

الرئيس التنفيذي لمجموعة MAERSK الدانمركية

أعلنت مجموعة MAERSK الدانمركية أنها ستبشر بافتتاح خطوط بحرية منتظمة جديدة بين آسيا وأميركا اللاتينية اعتباراً من الأسبوع الأول من شهر نيسان (أبريل) المقبل. وأوضحت MAERSK ان افتتاح هذه الخطوط الإضافية سيمكنها من تقديم خدماتها في مرفأى جديدة في آسيا وأميركا اللاتينية والساحل الغربي لأميركا

الجنوبية، مضيفاً أن استحوادها على شركة الملاحة الألمانية HAMBURG SUD المشهورة بالخدمات الجيدة التي تقدمها في أميركا الجنوبية مهد لها افتتاحاً سلساً لتلك الخطوط وتأمين الحمولات الكافية لتشغيلها. يذكر ان MAERSK تحتل المرتبة الأولى في العالم بأسطول يضم ٧٦٩ باخرة تبلغ سعتها ٤,١٧٦ ملايين حاوية نمطية.

CMACGM تنقل خدماتها بين شبه القارة الهندية وأوروبا

رودولف جاك سعاده

الرئيس التنفيذي لـ CMACGM الفرنسية

قررت مجموعة CMACGM الفرنسية تفعيل الخدمات البحرية التي تقدمها بين شبه القارة الهندية وأوروبا بالتعاون مع HLC الألمانية و MSC السويسرية و COSCO الصينية و ONE السنغابورية. وأوضحت CMACGM انها ستستخدم ٥ بواخر إضافية لتأمين رحلتين أسبوعياً بين ٩ مرفأى في شبه القارة الإفريقية والخليج العربي و ١٠ مرفأى في أوروبا مع تحسين وتقصير فترة العبور بين هذه المرفأى. ويذكر ان CMACGM تحتل المرتبة الثالثة في العالم بأسطول يضم ٤٩٨ باخرة تبلغ سعتها الإجمالية ٢,٥١٣ مليون حاوية نمطية.

COSCO تتسلم الباخرة الثانية سعة ٢٠ ألف حاوية نمطية

تسلمت مجموعة COSCO الصينية الباخرة الثانية COSCO SHIPPING TAURUS سعة ٢٠ ألف حاوية نمطية التي تم بناؤها في أحواض السفن الصينية SHANGHAI WAIGAO QIAO SHIP BUILDING CO. وكانت COSCO قد تعاقدت على بناء ١١ باخرة مع ٤ أحواض صينية لبناء السفن بتكلفة إجمالية قدرها ١,٥١ مليار دولار. وتحتل مجموعة COSCO المرتبة الرابعة في العالم بأسطول يضم ٣٤٧ باخرة تبلغ سعتها ١,٨٧١ مليون حاوية نمطية.

EVERGREEN تستأجر ١٢ باخرة سعة ١١ ألف حاوية نمطية

وقعت مجموعة EVERGREEN التايوانية عقداً لاستئجار ١٢ باخرة سعة الواحدة منها ١١ ألف حاوية نمطية يجري بناؤها حالياً على ان تباشر في استلامها في الربع الثالث من العام ٢٠٢٠. ويبلغ طول الباخرة ٣٣٤ متراً وعرضها ٤٨ متراً، وتبلغ حمولتها ١٢٧ ألف طن وسعتها القصوى ١١٨٥٠ حاوية نمطية وسرعتها ٢٣ عقدة بحرية. وتحتل EVERGREEN المرتبة السادسة في العالم بأسطول يضم ١٩٤ باخرة تبلغ سعتها ١,٠٦٤ مليون حاوية نمطية.

**ارتفاع عدد الحاويات والسيارات وتراجع كميات البضائع في مرفأ العقبة الأردني في كانون الثاني (يناير) ٢٠١٨**

أظهرت الإحصاءات ان مرفأ العقبة الأردني سجل ارتفاعاً بعدد الحاويات والسيارات التي تداولها في شهر كانون الثاني (يناير) الماضي مقابل انخفاض الوزن الإجمالي للبضائع مقارنة مع الشهر ذاته من العام ٢٠١٧. فقد بلغ مجموع الحاويات في كانون الثاني الماضي ٦٩١٠٣ حاويات نمطية مقابل ٦٤٦٩٩ حاوية لكانون الثاني ٢٠١٧، أي بزيادة قدرها ٤٤٠٤ حاويات نمطية ونسبتها ٧٪. كما ارتفع عدد السيارات الى ١٠٠٦٦ سيارة مقابل ٩٧٥١ سيارة أي بنمو قدره ٣١٥ سيارة ونسبته ٣٪. بينما انخفض الوزن الإجمالي للبضائع الى ١,٤٦٧ مليون طن مقابل ١,٥٩٧ مليون طن، أي بتراجع قدره ١٣٠ ألف طن ونسبته ٨٪. وتوزع هذا الوزن الإجمالي للبضائع في ك ٢٠١٨ ٢٠١٧ والبالغ ١٤٦٧ مليون طن كالاتي:

البضائع الواردة: بلغ وزنها ٩٨٣ ألف طن مقابل ١,١٢٧ مليون طن، أي بانخفاض قدره ١٤٤ ألف طن ونسبته ١٣٪.

البضائع الصادرة: بلغ وزنها ٤٨٤ ألف طن مقابل ٤٧٠ ألفاً أي بزيادة قدرها ١٤ ألف طن ونسبتها ٣٪.

ويذكر ان مرفأ العقبة يعد النافذة البحرية الوحيدة للأردن على العالم وهو يقع على البحر الأحمر ويبعد عن العاصمة الأردنية عمان ٣٥٠ كلم. أما محطة الحاويات في المرفأ فتشرف على إدارتها وتشغيلها شركة APM العالمية بالتعاون مع شركة تطوير العقبة بموجب اتفاقية شركة وقعت بين الطرفين في العام ٢٠٠٦ ولمدة ٢٥ عاماً.

There's a thin line between what's granted ...



and what's not



هشام عرفات

وزير النقل المصري

الاتحاد العربي لغرف الملاحة البحرية يبحث في إقامة تكتل بحري عربي في الإسكندرية

نظم الإتحاد العربي لغرف الملاحة البحرية وبالتعاون مع الأكاديمية العربية للعلوم والتكنولوجيا والنقل البحري والأمانة العامة لجامعة الدول العربية مؤتمراً في مدينة الإسكندرية المصرية حول إقامة تكتل بحري عربي وآليات تنفيذه من أجل تعزيز التعاون بين الدول العربية في مجال النقل البحري واللوجستيات.

وحضر حفل الإفتتاح ممثل وزير النقل المصري اللواء بحري رضا إسماعيل رئيس قطاع النقل البحري، وأحمد الدرشر وزير التخطيط الأسبق، والدكتور جلال سعيد وزير النقل الأسبق وممثلو النقل البحري في مصر والدول العربية.

الطرق والسكك الحديدية ومناطق جافة ومناطق لوجستية ولا بد من الإستفادة من كل ذلك.

كلمة محمد الربيع



ودعا السفير محمد الربيع الأمين العام لمجلس الوحدة الاقتصادية العربية، رؤوس الأموال العربية المهاجرة والمصارف للمساهمة في إنشاء التكتل العربي البحري لتأمين غذاء الأمة العربية عن طريق أسطولها البحري وليس عن طريق الأساطيل الأجنبية التي تستحوذ على ٩٠٪ من حجم السوق البحرية.

كلمة دينا الظاهر



وأشارت الدكتورة دينا الظاهر مديرة إدارة النقل والسياحة في جامعة الدول العربية الى ان الجامعة العربية تدعم إنشاء هذا التكتل البحري العربي لزيادة حركة التجارة الخارجية وضرورة الاستفادة من التكتلات الناجحة المطبقة في الدول الأوروبية عند إنشاء التكتل العربي.

البيان الاقتصادية - العدد ٥٥٦ - اذار (مارس) ٢٠١٨

كلمة اللواء محمود القاضي



وأكد اللواء محمود القاضي رئيس الإتحاد العربي لغرف الملاحة البحرية ان الإتحاد أعد استراتيجية متكاملة لإقامة تكتل بحري عربي وآليات تنفيذه، وذلك منذ فترة طويلة تحقق المصالح الاقتصادية لكافة الدول العربية وتطور صناعة النقل البحري العربي وتعمل على زيادة الإستثمارات وتساهم في دفع العجلة الاقتصادية لكل بلدان الوطن العربي مما يعود بالنفع على توفير فرص العمل لشباب الوطن العربي والحد من البطالة.

كلمة أحمد الوكيل



وقال أحمد الوكيل رئيس اتحاد الغرف المصرية ورئيس اتحاد غرف التجارة الأورو متوسطية، ان الضرورة تتطلب إنشاء مثل هذا التكتل العربي نظراً الى ان الوطن العربي يمر عبره نحو ٢٦٪ من تجارة العالم ويملك ١٠ موانئ من أكبر موانئ العالم ومنظومة حديثة من

كلمة وزير النقل المصري



وألقى اللواء رضا اسماعيل كلمة باسم وزير النقل المصري الدكتور هشام عرفات طالب فيها بضرورة إنشاء تكتل بحري عربي لمواكبة التطورات الدولية والاستفادة من التجارة العالمية بما يتناسب مع الطبيعة العربية ولتحقيق المصالح المشتركة للملاحة العربية لتعظيم حجم التجارة الرسمية العربية ورفع كفاءة منظومة النقل البحري. وأكد ان التكتل البحري العربي سوف يساهم في تطوير وتحديث صناعة النقل البحري العربي واللوجستيات ويجذب المزيد من الاستثمارات في هذا القطاع.

كلمة إسماعيل عبد الغفار



وقال الدكتور إسماعيل عبد الغفار رئيس الأكاديمية العربية للعلوم والتكنولوجيا والنقل البحري ان الوطن العربي في أمس الحاجة لإنشاء التكتل البحري العربي لتحقيق طموحات الأمة العربية بأن تصبح قوة اقتصادية عالمية في مواجهة التكتلات الاقتصادية الدولية.

CMACGM تستضيف تلامذة ضباط البحرية الفرنسية على متن CMACGM CONGO



صورة تذكارية



يظهر جوزف دفاق الثاني من اليمين



مجموعة من تلامذة ضباط البحرية الفرنسية

نظمت CMACGM زيارة لسفينة CMACGM CONGO الموجودة في ميناء بيروت دعت إليها مجموعة من الطلاب المنتمين الى مدارس «جان دارك»، وتأتي هذه المبادرة لتؤكد العلاقة المميزة القائمة بين لبنان وفرنسا. تتمثل مهمة جان دارك ٢٠١٨ في عملية نشر مشتركة لمجموعة قتالية برمائية تركز على التدريب العملي للتلاميذ الضباط وعلى التعاون الدولي. سوف تعبر المجموعة البحر الأبيض المتوسط، البحر الأحمر والمحيط الهندي للوصول الى الوجهة النهائية في جنوب شرق آسيا. وتعتبر سفن CMACGM العرض الرئيسي لأنشطة مجموعة CMACGM ولقدراتها العالمية. زيارة إحدى سفن المجموعة هي طريقة لاكتشاف بشكل حي عالم CMACGM فهي توفر فهماً واضحاً للبيئة، الخبرات والرعاية المخصصة لرعاية حمولة العميل. زيارات السفن هي لحظات فريدة لاكتشاف جوهر الشحن البحري.



النقيب سمير سرياني والطلاب

دورة تدريبية لنقابة وسطاء النقل على المواد الخطرة والمشعة

نظمت نقابة وسطاء النقل الجوي والبري والبحري في لبنان دورة تدريبية على المواد الخطرة والمشعة DANGEROUS GOODS بالتنسيق مع منظمة الأياتا العالمية، وفي نهاية الدورة نال ثمانية طلاب من أصل تسعة درجة تفوق. ووزعت الشهادات على الطلاب الفائزين في مركز النقابة وأثنت النقابة على الجهود التي بذلها الطلاب للحصول على درجة التفوق.

NO ONE SERVES LEBANON BETTER THAN US

- TRIPOLI PORT: A Direct weekly call and 6,000 m² of warehousing facilities in free-zone
- BEKAA VALLEY DRY PORT: First dry port in the country
- BEIRUT PORT: 7 calls a week to the entry gate of the region



SHIPPING THE FUTURE

CMA CGM

تراجع الحركة الإجمالية في مرفأ بيروت انسحب على مجموع الواردات المالية

١٥٣ باخرة، ٦٣٩ ألف طن، ١٠٦٧٦٠ حاوية نمطية، ٦٣٥٦ سيارة و٢١,٥ مليون دولار

انخفاض مجموع حركة الحاويات برسم المسافنة في ك ٢٠١٨
وبلغ مجموع الحاويات برسم المسافنة في ك الماضي
٣٧٠٠٥ حاويات نمطية مقابل ٣٩٥٩٤ حاوية في ك ١، أي
بتراجع نسبته ٦,٥٤٪.

وتراجع مجموع السيارات في كانون الثاني ٢٠١٨

وبلغ مجموع السيارات في مرفأ بيروت خلال ك ٢ الماضي
٦٣٥٦ سيارة مقابل ٨٣٢٤ سيارة في ك ١، أي بانخفاض
قدره ١٩٦٨ سيارة ونسبته ٣٠,٦٤٪.

وتوزع هذا المجموع ٦٣٥٦ سيارة في ك كالآتي:

السيارات المستوردة: بلغ عددها ٥٦٧٠ سيارة مقابل
٧٧٤٦ سيارة في ك ١، أي بتراجع قدره ٢٠٧٦ سيارة
ونسبته ٢٦,٨١٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: بلغت ٦٨٦ سيارة
مقابل ٥٧٨ سيارة، أي بارتفاع قدره ١٠٨ سيارات ونسبته ١٨,٦٩٪.

تراجع الحركة انسحب على مجموع الواردات في ك ٢٠١٨

وأظهرت الإحصاءات ان تراجع الحركة الإجمالية في مرفأ بيروت في ك ٢٠١٨
انسحب على مجموع الواردات المرفئية ورئاسة الميناء والذي بلغ ٢١,٥٢٢ مليون
دولار مقابل ٢٢,٢٦٨ مليوناً في ك ١، أي بتراجع نسبته ٣,٣٥٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٢١,٥٢٢ مليون دولار على الشكل التالي:

الواردات المرفئية: بلغت ٢١,٠٠٨ مليون دولار مقابل ٢١,٨٨١ مليوناً في
ك ١، أي بانخفاض قدره ٨٧٣ ألف دولار ونسبته ٢,٩٩٪.

واردات رئاسة الميناء: بلغ مجموعها ٥١٤ ألف دولار مقابل ٣٨٧ ألفاً، أي
بزيادة قدرها ١٢٧ ألف دولار ونسبتها ٣٢,٨٢٪.

حركة مرفأ بيروت الإجمالية والواردات المالية في ك ٢٠١٧ وك ٢٠١٨

| الأنواع | كانون الثاني ٢٠١٨ | كانون الأول ٢٠١٧ | +/- |
|--|--------------------|--------------------|----------------|
| مجموع البواخر | ١٥٣ باخرة | ١٦٦ باخرة | -١٣ باخرة |
| الوزن الاجمالي للبضائع (طن) | ٦٣٩ ألف طن | ٧٠٦ ألف طن | -٦٧ ألف طن |
| بضائع مستوردة (طن) | ٥٦٠ ألف طن | ٦١٦ ألف طن | -٥٦ ألف طن |
| بضائع مصدرة ومعاد تصديرها بحراً (طن) | ٧٩ ألف طن | ٩٠ ألف طن | -١١ ألف طن |
| مجموع الحاويات (نمطية) | ١٠٦٧٦٠ نمطية | ١١٦٥٢٢ نمطية | -٩٧٦٢ نمطية |
| حاويات مستوردة | ٥٠٢١١ نمطية | ٥٦١١٣ نمطية | -٥٩٠٢ نمطية |
| حاويات مصدرة ومعاد تصديرها بحراً | ٥٣٨٥٥ نمطية | ٥٦٣٣٧ نمطية | -٢٩٨٢ نمطية |
| حاويات معاد تستيفها على متن السفن | ٢٦٩٤ نمطية | ٣٠٧٢ نمطية | -٣٧٨ نمطية |
| حاويات مستوردة برسم الاستهلاك المحلي | ٣١٦٠٩ نمطية | ٣٥٨٦٥ نمطية | -٤٢٥٦ نمطية |
| حاويات مستوردة فارغة | ٣٤٤ نمطية | ١٠٠٠ نمطية | -٦٥٦ نمطية |
| حاويات مستوردة برسم المسافنة | ١٨٢٥٨ نمطية | ١٩٧٤٨ نمطية | -١٤٩٠ نمطية |
| حاويات مصدرة مألئ ببضائع لبنانية | ٧٠٩ نمطية | ٨٠٠٥ نمطية | -٧٢٩٦ نمطية |
| حاويات معاد تصديرها فارغة (نمطية) | ٢٨٠٤٩ نمطية | ٢٨٩٨٦ نمطية | -٩٣٧ نمطية |
| حاويات معاد تصديرها برسم المسافنة | ١٨٧٤٧ نمطية | ١٩٨٤٦ نمطية | -١٠٩٩ نمطية |
| مجموع السيارات | ٦٣٥٦ سيارة | ٨٣٢٤ سيارة | -١٩٦٨ سيارة |
| سيارات مستوردة | ٥٦٧٠ سيارة | ٧٧٤٦ سيارة | -٢٠٧٦ سيارة |
| سيارات معاد تصديرها بحراً | ٦٨٦ سيارة | ٥٧٨ سيارة | +١٠٨ سيارة |
| الواردات المرفئية (دولار) | ٢١,٠٠٨ مليون دولار | ٢١,٨٨١ مليون دولار | -٨٧٣ ألف دولار |
| واردات رئاسة الميناء (دولار) | ٥١٤ ألف دولار | ٣٨٧ ألف دولار | +١٢٧ ألف دولار |
| مجموع الواردات المرفئية ورئاسة الميناء (دولار) | ٢١,٥٢٢ مليون دولار | ٢٢,٢٦٨ مليون دولار | -٧٤٦ ألف دولار |



المهندس محمد جميل بيرم
مدير الشؤون التجارية بالتكليف
في إدارة واستثمار مرفأ بيروت

بيّنت إحصاءات مرفأ بيروت ان حركته الإجمالية في
كانون الثاني (يناير) ٢٠١٨ جاءت أدنى مما كانت عليه
في كانون الأول (ديسمبر) ٢٠١٧. كما أظهرت ان هذا
التراجع انعكس سلباً على مجموع الواردات المرفئية
ورئاسة الميناء.

مقارنة بحركة مرفأ بيروت الإجمالية في كانون الأول ٢٠١٧ وكانون الثاني ٢٠١٨

وأفادت المقارنة بحركة مرفأ بيروت الإجمالية خلال
شهرين ك ٢٠١٧ وك ٢٠١٨ بالأرقام التالية:

عدد البواخر: بلغ ١٥٣ باخرة مقابل ١٦٦ في ك ١، أي
بتراجع قدره ١٣ حاوية نمطية ونسبته ٧,٨٢٪.

كميات البضائع: بلغ وزنها الإجمالي ٦٣٩ ألف طن مقابل
٧٠٦ آلاف، أي بانخفاض قدره ٦٧ ألف طن ونسبته ٩,٤٩٪.

وتوزع هذا الوزن الإجمالي البالغ ٦٣٩ ألف طن في ك ٢
٢٠١٨ كالآتي:

البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ وزنها ٥٦٠ ألف طن مقابل
٦١٦ ألفاً في ك ١، أي بتراجع قدره ٥٦ ألف طن ونسبته ٩,٠٩٪.

البضائع اللبنانية المصدرة: بلغ وزنها ٧٩ ألف طن مقابل ٩٠ ألفاً بانخفاض
قدره ١١ ألف طن ونسبته ١٢,٢٢٪.

تراجع مجموع الحاويات في كانون الثاني ٢٠١٨

وسجلت حركة الحاويات التي تداولها مرفأ بيروت في ك ٢٠١٨ انخفاضاً عما
كانت عليه في ك ١، فقد بلغ مجموعها ١٠٦٧٦٠ حاوية نمطية مقابل
١١٦٥٢٢ حاوية، أي بتراجع قدره ٩٧٦٢ حاوية نمطية ونسبته ٨,٣٨٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١٠٦٧٦٠ حاوية نمطية في ك ٢٠١٨ كالآتي:
الحاويات المستوردة: بلغ عددها ٥٠٢١١ حاوية نمطية مقابل ٥٦١١٣ حاوية
في ك ١، أي بتراجع قدره ٦٤٠٢ حاوية نمطية ونسبته ١١,٣١٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً: بلغت ٥٣٨٥٥ حاوية نمطية
مقابل ٥٦٨٢٧ حاوية، أي بانخفاض قدره ٢٩٨٢ حاوية نمطية ونسبته ٥,٢٥٪.

الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: بلغت ٢٦٩٤ حاوية نمطية مقابل
٣٠٧٢ حاوية، أي بانخفاض قدره ٣٧٨ حاوية نمطية ونسبته ١٢,٣٠٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في كانون الثاني ٢٠١٨؟

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة في ك ٢٠١٨ كالآتي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٣١٦٠٩ حاويات مقابل
٣٥٨٦٥ حاوية في ك ١، أي بتراجع قدره ٤٢٥٦ حاوية نمطية ونسبته ١١,٨٧٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغت ٣٤٤ حاوية نمطية مقابل ١٠٠٠ حاوية،
أي بانخفاض قدره ٦٥٦ حاوية نمطية ونسبته ٦٥,٦٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغ مجموعها ١٨٢٥٨ حاوية نمطية
مقابل ١٩٧٤٨ حاوية، أي بتراجع قدره ١٤٩٠ حاوية نمطية ونسبته ٧,٥٥٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً في ك ٢٠١٨؟

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً كالآتي:

الحاويات المصدرة مألئ ببضائع لبنانية: بلغت ٧٠٩ حاوية نمطية مقابل
٨٠٠٥ حاويات في ك ١، أي بتراجع قدره ٩٤٦ حاوية نمطية ونسبته ١١,٨٢٪.

**الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة
برسم الاستهلاك المحلي:** بلغت ٢٨٠٤٩ حاوية نمطية مقابل ٢٨٩٨٦ حاوية، أي
بانخفاض قدره ٩٣٧ حاوية نمطية ونسبته ٣,٢٣٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغت ١٨٧٤٧ حاوية نمطية
مقابل ١٩٨٤٦ حاوية، أي بتراجع قدره ١٠٩٩ حاوية نمطية ونسبته ٥,٥٤٪.

Insuring **One** Client At A time

Fly at 20 Km/H
Windshield at 60 Km/H
Time of impact: 00:16
Date: Undetermined



Wear your seatbelt !

There are two sides to a windshield

And we do not want it to be you on the other side.
60% of car accident casualties could be saved by wearing the seat belt.

We at Cumberland are committed to your safety on and off the road, simply because we care.

Traffic day ... Everyday

- Head Office : Dbayeh Highway, Cumberland Building, 3rd Floor
P.O.Box 90-554 Jdeidet El Metn - Lebanon
Tel: 961.4.403888 - Fax: 961.4.403666
- Hamra : Clemenceau Street, Weaver Center Bloc A, 8th Floor
TeleFax: 961.1.366596 / 7 / 8
- Tripoli : Mina Street, Mandarine Bldg., Tel: 961.6.200018 / 200019
- Kaslik : Kaslik main road, Keserwan, Fakhoury Center, 5th Floor
TeleFax: 961.9.831979 / 830978
- Hazmieh : Mar Roukoz Center - 3rd Floor (Facing Mar Roukoz Church)
TeleFax: 961.5.952813 / 4 / 5
- Email : info@cumberland.com.lb www.cumberland.com.lb



Cumberland

INSURANCE & REINSURANCE COMPANY S.A.L.

مرفأ بيروت يحقق زيادة بحركته الإجمالية ومجموع الواردات المالية

١٥٣ باخرة، ٦٣٩ ألف طن، ١٠٦٧٦ حاوية نمطية، ٦٣٥٦ سيارة ٢١,٥٥ مليون دولار

مقابل ١٤٣٩٥ حاوية، أي بزيادة قدرها ٤٣٥٢ حاوية نمطية ونسبتها ٣٠,٢٣٪.

ارتفاع ملموس بحركة الحاويات برسم المسافنة في ك ٢٠١٨

وبلغ مجموع الحاويات برسم المسافنة في مرفأ بيروت ٣٧٠٠٥ حاويات نمطية مقابل ٢٩١٤٠ حاوية في ك ٢٠١٧، أي بنمو كبير ونسبته ٢٦,٩٩٪.

تراجع حركة السيارات في ك ٢٠١٨

بينما سجلت حركة السيارات التي تعامل معها مرفأ بيروت في ك ٢٠١٨ تراجعاً. فقد بلغ مجموعها ٦٣٥٦ سيارة مقابل ٩٣٠٩ سيارات في ك ٢٠١٧، أي بانخفاض قدره ٢٩٥٣ سيارة ونسبته ٣١,٧٢٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٦٣٥٦ سيارة في ك ٢٠١٨ كالاتي:

السيارات المستوردة: بلغت ٥٦٧٠ سيارة مقابل ٧٥٦٨ سيارة، أي بانخفاض قدره ١٨٩٨ سيارة ونسبته ٢٥,٠٨٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: بلغت ٦٨٦ سيارة مقابل ١٧٤١ سيارة، أي بتراجع قدره ١٠٥٥ سيارة ونسبته ٦٠,٦٠٪.

ارتفاع الحركة الإجمالية ينسحب على مجموع الواردات في ك ٢٠١٨

وأظهرت الإحصاءات ان الارتفاع الذي حققته حركة مرفأ بيروت الإجمالية في ك ٢٠١٨ انعكس ايجاباً على مجموع الواردات المرفئية ورئاسة الميناء حيث بلغ ٢١,٥٢٢ مليون دولار مقابل ١٩,١٦٥ مليوناً في ك ٢٠١٧ أي بزيادة قدرها ٢,٣٥٧ مليون دولار ونسبتها ١٢,٣٠٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٢١,٥٢٢ مليون دولار على الشكل التالي:

الواردات المرفئية: بلغت ٢١,٠٠٨ مليون دولار مقابل ١٧,٨٠٢ مليوناً في ك ٢٠١٧، أي بزيادة قدرها ٣,٢٠٦ ملايين دولار ونسبتها ١٨٪.

واردات رئاسة الميناء: بلغت ٥١٤ ألف دولار مقابل ١,٣٦٣ مليون دولار أي بتراجع قدره ٨٤٩ ألف دولار ونسبته ٦٢,٢٩٪.

حركة مرفأ بيروت ومجموع الواردات المالية في ك ٢٠١٧ و ٢٠١٨

| الأبواب | كانون الثاني ٢٠١٨ | كانون الثاني ٢٠١٧ | -/+ |
|--|--------------------|--------------------|--------------------|
| عدد البواخر | ١٥٣ باخرة | ١٢٨ باخرة | ٢٥+ باخرة |
| كميات البضائع (طن) | ٦٣٩ ألف طن | ٦٣١ ألف طن | ٨+ ألف طن |
| بضائع مستوردة (طن) | ٥٦٠ ألف طن | ٥٥٧ ألف طن | ٣+ ألف طن |
| بضائع مصدرة ومعاد تصديرها بحراً (طن) | ٧٩ ألف طن | ٧٤ ألف طن | ٥+ ألف طن |
| مجموع الحاويات (نمطية) | ١٠٦٧٦ نمطية | ٩٧٢١٧ نمطية | ٩٥٤٣+ حاوية نمطية |
| حاويات مستوردة | ٥٠٢١١ نمطية | ٤٨٢٨٢ نمطية | ١٩٢٩+ حاوية نمطية |
| حاويات مصدرة ومعاد تصديرها بحراً | ٥٣٨٥٥ نمطية | ٤٦٢٢٧ نمطية | ٧١٢٨+ حاوية نمطية |
| حاويات معاد تستيفها على متن السفن | ٢٦٩٤ نمطية | ٢٢٠٨ نمطية | ٤٨٦+ حاوية نمطية |
| حاويات مستوردة برسم الاستهلاك المحلي | ٣١٦٠٩ نمطية | ٣٣٤٥٥ نمطية | ١٨٤٦- حاوية نمطية |
| حاويات مستوردة فارغة | ٣٤٤ نمطية | ٨٢ نمطية | ٢٦٢+ حاوية نمطية |
| حاويات مستوردة برسم المسافنة | ١٨٢٥٨ نمطية | ١٤٧٤٥ نمطية | ٣٥١٣+ حاوية نمطية |
| حاويات مصدرة ملأى ببضائع لبنانية | ٧٠٥٩ نمطية | ٩٧٢١٧ نمطية | ٦- حاوية نمطية |
| حاويات مصدرة فارغة (نمطية) | ٢٨٠٤٩ نمطية | ٢٤٩٢٧ نمطية | ٣١٢٢+ حاوية نمطية |
| حاويات معاد تصديرها برسم المسافنة | ١٨٧٤٧ نمطية | ١٤٣٩٥ نمطية | ٤٣٥٢+ حاوية نمطية |
| مجموع الحاويات برسم المسافنة | ٣٧٠٠٥ نمطية | ٢٩١٤٠ نمطية | ٧٨٦٥+ حاوية نمطية |
| مجموع السيارات | ٦٣٥٦ سيارة | ٩٣٠٩ سيارة | ٢٩٥٣- سيارة |
| سيارات مستوردة | ٥٦٧٠ سيارة | ٧٥٦٨ سيارة | ١٨٩٨- سيارة |
| سيارات معاد تصديرها بحراً | ٦٨٦ سيارة | ١٧٤١ سيارة | ١٠٥٥- سيارة |
| الواردات المرفئية (دولار) | ٢١,٠٠٨ مليون دولار | ١٧,٨٠٢ مليون دولار | ٣,٢٠٦+ مليون دولار |
| واردات رئاسة الميناء (دولار) | ٥١٤ ألف دولار | ١,٣٦٣ مليون دولار | ٨٤٩- ألف دولار |
| مجموع الواردات المرفئية ورئاسة الميناء (دولار) | ٢١,٥٢٢ مليون دولار | ١٩,١٦٥ مليون دولار | ٢,٣٥٧+ مليون دولار |

حقق مرفأ بيروت في ك ٢٠١٨ (يناير) من العام الحالي حركة إجمالية جيدة وأكبر مما كانت عليه في ك ٢٠١٧. وأدى ارتفاع هذه الحركة الى زيادة جيدة بمجموع الواردات المرفئية ورئاسة الميناء.

مقارنة بحركة مرفأ بيروت في كانون الثاني ٢٠١٧ و ٢٠١٨

فقد أظهرت المقارنة بحركة مرفأ بيروت الإجمالية في ك ٢٠١٧ و ٢٠١٨ الارتفاع التالي:

عدد البواخر: بلغ ١٥٣ باخرة مقابل ١٢٨ في ك ٢٠١٧، أي بارتفاع قدره ٢٥ باخرة ونسبته ١٩,٥٤٪.

الوزن الإجمالي للبضائع: بلغ ٦٣٩ ألف طن مقابل ٦٣١ ألفاً أي بنمو قدره ٨ آلاف طن ونسبته ١,٢٧٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٦٣٩ ألف طن في ك ٢٠١٨ كالاتي:

البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ وزنها ٥٦٠ ألف طن مقابل ٥٥٧ ألفاً، أي بارتفاع قدره ٣ آلاف طن ونسبته ٥,٥٤٪.

البضائع اللبنانية المصدرة: بلغ وزنها ٧٩ ألف طن مقابل ٧٤ ألفاً، أي بارتفاع قدره ٥ آلاف طن ونسبته ٦,٧٦٪.

ارتفاع ملموس بحركة الحاويات في كانون الثاني ٢٠١٨

وسجلت حركة الحاويات في مرفأ بيروت خلال ك ٢٠١٨ زيادة كبيرة عما كانت عليه في ك ٢٠١٧. فقد بلغ مجموعها ١٠٦٧٦ حاوية نمطية مقابل ٩٧٢١٧ حاوية، أي بارتفاع قدره ٩٥٤٣ حاوية نمطية ونسبته ٩,٨٢٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١٠٦٧٦٠ حاوية كالاتي:

الحاويات المستوردة: بلغ مجموعها ٥٠٢١١ حاوية نمطية مقابل ٤٨٢٨٢ حاوية، أي بنمو قدره ١٩٢٩ حاوية نمطية ونسبته ٤٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً: بلغ عددها ٥٣٨٥٥ حاوية نمطية مقابل ٤٦٢٢٧ حاوية، أي بزيادة قدرها ٧١٢٨ حاوية ونسبتها ١٥,٢٥٪.

الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: بلغت ٢٦٩٤ حاوية نمطية مقابل ٢٢٠٨ حاويات، أي بارتفاع قدره ٤٨٦ حاوية نمطية ونسبته ٢٢٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في ك ٢٠١٨؟

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة والبالغة ٥٠٢١١ حاوية نمطية كالاتي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٣١٦٠٩ حاويات نمطية مقابل ٣٣٤٥٥ حاوية في ك ٢٠١٧، أي بانخفاض نسبته ٥,٥٢٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغت ٣٤٤ حاوية نمطية مقابل ٨٢ حاوية، أي بزيادة قدرها ٢٦٢ حاوية نمطية ونسبتها ٣١٩,٥١٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغت ١٨٢٥٨ حاوية نمطية مقابل ١٤٧٤٥ حاوية، أي بارتفاع قدره ٣٥١٣ حاوية نمطية ونسبته ٢٣,٨٣٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً في ك ٢٠١٨؟

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً في ك ٢٠١٨ والبالغة ٥٣٨٥٥ حاوية نمطية كالاتي:

الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية: بلغت ٧٠٥٩ حاوية نمطية مقابل ٧٤٠٥ حاويات في ك ٢٠١٧، أي بتراجع قدره ٣٤٦ حاوية ونسبته ٤,٦٧٪.

الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٢٨٠٤٩ حاوية نمطية مقابل ٢٤٩٢٧ حاوية، أي بارتفاع قدره ٣١٢٢ حاوية نمطية ونسبته ١٢,٥٢٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغت ١٨٧٤٧ حاوية نمطية



Keep a roof over their heads.

For more information regarding our affordable insurance options to secure yours and your family's safety; visit our website, scan the QR code above, or e-mail us your questions at info@almashrek.com.lb

www.almashrek.com.lb



ارتفاع حصة مرفأ طرابلس الإجمالية ورقم قياسي بمجموع الواردات المرفئية

٤٨ باخرة، ١٦٣,٧ ألف طن، ١٦٧٩ حاوية نمطية، ٣٠٥ سيارات، ١٤٤٢ شاحنة و٣,١ مليارا ليرة

وتوزع هذا المجموع البالغ ١٤٤٢ شاحنة في ك^٢ ٢٠١٨ كالآتي:

الشاحنات الواردة: بلغت ٨٣٥ شاحنة مقابل ٩٩٧ شاحنة أي بانخفاض قدره ١٦٢ شاحنة ونسبته ١٦,٢٥٪.

الشاحنات الصادرة بحراً: بلغت ٦٠٧ شاحنات مقابل ١٠٩٢ شاحنة، أي بتراجع قدره ٤٨٥ شاحنة ونسبته ٤٤,٤١٪.

الواردات المرفئية في ك^٢ ٢٠١٨ أكبر من ك^٢ ٢٠١٧

وأفادت الإحصاءات ان الواردات المرفئية المستوفاة في مرفأ طرابلس خلال ك^٢ ٢٠١٨ والبالغة ٣,١٠٦ مليارات ليرة جاءت أكبر مما كانت عليه في ك^٢ ٢٠١٧، حيث بلغ مجموعها ٣,٠١٤ مليار ليرة أي بزيادة نسبتها ٣,٠٥٪.

نامر: قروض بـ٨٦ مليون دولار من «البنك الإسلامي للتنمية»

من جهة أخرى، أعلن مدير مرفأ طرابلس أحمد تامر ان مرفأ طرابلس حصل على قرض من «البنك الإسلامي للتنمية» بقيمة ٨٦ مليون دولار وسيخصص هذا القرض لتعزيز خدمات المرفأ اللوجستية والاستيعابية وتمويل كافة الباحات التخزينية للحاويات ومجمع متكامل للإدارات المعنية ومواقف للسيارات والشاحنات وبناء جسرين أحدهما للشاحنات والثاني للسيارات لوصول المرفأ بالحزام الدائري الغربي وسكة حديد داخلية يتم وصلها بشبكة دولية فور إقرار تنفيذها. وأضاف: «ان هذا القرض سيؤمّن المتطلبات الألكترونية للمرفأ الذكي وأجهزة متطورة للفحص والكشف الشعاعي للشاحنات والحاويات والبضائع».

جدول مقارنة بحركة مرفأ طرابلس ومجموع وارداته المرفئية في ك^٢ ٢٠١٧ وك^٢ ٢٠١٨

| الايواب | ك ^٢ ٢٠١٨ | ك ^٢ ٢٠١٧ | -/+ |
|--------------------------------|---------------------|---------------------|------------------|
| عدد البواخر | ٤٨ باخرة | ٥٨ باخرة | -١٠ باوخر |
| كميات البضائع | ١٦٣٧٦٠ طناً | ١٣٦٨٥٠ طناً | +٢٦٩١٠ طناً |
| بضائع مستوردة | ١٣١٩٢٥ طناً | ١٠٦٦٦٣ طناً | +٢٥٢٦٢ طناً |
| بضائع مصدرة ومعاد تصديرها بحرا | ٣١٨٣٥ طناً | ٣٠١٨٧ طناً | +٦٤٨ طناً |
| عدد السيارات | ٣٠٥ سيارة | ٤٧٠ سيارة | -١٦٥ سيارة |
| عدد الحاويات | ١٦٧٩ حاوية نمطية | ٩٠٦ حاوية نمطية | +٧٧٣ حاوية نمطية |
| مجموع الشاحنات | ١٤٤٢ شاحنة | ٢٠٣٢ شاحنة | -٥٩٠ شاحنة |
| شاحنات واردة بحرا | ٨٣٥ شاحنة | ١١٢٧ شاحنة | -٢٩٢ شاحنة |
| شاحنات صادرة بحرا | ٦٠٧ شاحنة | ٩٠٥ شاحنة | -٢٩٨ شاحنة |
| مجموع الواردات المرفئية | ٣,١٠٦ مليار ليرة | ٢,١٦٣ مليار ليرة | +٩٤٣ مليون ليرة |

جدول مقارنة بحركة مرفأ طرابلس ومجموع وارداته المرفئية في ك^٢ ٢٠١٧ وك^٢ ٢٠١٨

| الايواب | ك ^٢ ٢٠١٨ | ك ^٢ ٢٠١٧ | -/+ |
|-------------------------|---------------------|---------------------|-------------------|
| عدد البواخر | ٤٨ باخرة | ٦٠ باخرة | -١٢ باخرة |
| كميات البضائع (طن) | ١٦٣٧٦٠ طناً | ١٦٩٠٥٩ طناً | -٥٢٩٩ طناً |
| بضائع مستوردة (طن) | ١٣١٩٢٥ طناً | ١٣٣٠٨٤ طناً | -١١٠٩ طناً |
| بضائع مصدرة بحرا (طن) | ٣١٨٣٥ طناً | ٣٥٩٧٥ طناً | -٤١٤ طناً |
| عدد السيارات | ٣٠٥ سيارة | ٣١١ سيارة | -٦ سيارات |
| عدد الحاويات (نمطية) | ١٦٧٩ حاويات نمطية | ٥١٠ حاوية نمطية | +١١٦٩ حاوية نمطية |
| مجموع الشاحنات | ١٤٤٢ شاحنة | ٢٠٨٩ شاحنة | -٦٤٧ شاحنة |
| شاحنات واردة بحرا | ٨٣٥ شاحنة | ٩٩٧ شاحنة | -١٦٢ شاحنة |
| شاحنات صادرة بحرا | ٦٠٧ شاحنة | ١٠٩٢ شاحنة | -٤٨٥ شاحنة |
| مجموع الواردات المرفئية | ٣,١٠٦ مليار ليرة | ٣,٠١٤ مليار ليرة | +٩٢ مليون ليرة |

حقق مرفأ طرابلس في ك^٢ (يناير) ٢٠١٨ ارتفاعاً بحركته الإجمالية عما كانت عليه في ك^٢ ٢٠١٧ وعن الشهر ذاته ك^٢ ٢٠١٧. كما سجل مرفأ طرابلس رقماً قياسياً بمجموع وارداته المرفئية هو الأكبر حتى تاريخه. وأظهرت الإحصاءات ارتفاع الوزن الإجمالي للبضائع وعدد الحاويات مقابل تراجع عدد السيارات والشاحنات.

مقارنة بحركة مرفأ طرابلس في ك^٢ ٢٠١٧ وك^٢ ٢٠١٨

وبينت المقارنة بحركة مرفأ طرابلس الإجمالية في شهري ك^٢ ٢٠١٧ وك^٢ ٢٠١٨ القوائم التالية:

عدد البواخر: بلغ ٤٨ باخرة مقابل ٥٨ باخرة في ك^٢ ٢٠١٧، أي بانخفاض قدره ١٠ باوخر ونسبته ١٧,٢٤٪.

الوزن الإجمالي للبضائع: بلغ ١٦٣٧٦٠ طناً مقابل ١٣٦٨٥٠ طناً في ك^٢ ٢٠١٧، أي بزيادة قدرها ٢٦٩١٠ طناً ونسبتها ١٩,٦٦٪.

وتوزع هذا الوزن الإجمالي البالغ ١٦٣٧٦٠ طناً في ك^٢ ٢٠١٨ كالآتي:

البضائع المستوردة: بلغ وزنها ١٣١٩٢٥ طناً مقابل ١٠٦٦٦٣ طناً أي بارتفاع قدره ٢٥٢٦٢ طناً ونسبته ٢٣,٦٨٪.

البضائع المصدرة والبضائع المعاد تصديرها بحراً: بلغ وزنها ٣١٨٣٥ طناً مقابل ٣٠١٨٧ طناً أي بنمو قدره ٦٤٨ طناً ونسبته ٥,٤٦٪.

عدد السيارات: بلغ ٣٠٥ سيارات مقابل ٤٧٠ سيارة، أي بتراجع قدره ١٦٥ سيارة ونسبته ٣٥,١١٪.

عدد الحاويات: بلغ ١٦٧٩ حاوية نمطية مقابل ٩٠٦ حاويات أي بزيادة قدرها ٧٧٣ حاوية نمطية ونسبتها ٨٥,٣٢٪.

عدد الشاحنات: بلغ ١٤٤٢ شاحنة واردة على بواخر الرو/رو (عبارات) ومشحونة عليها مقابل ٢٠٣٢ شاحنة، أي بتراجع قدره ٥٩٠ شاحنة ونسبته ٢٩,٠٤٪.

رقم قياسي للواردات المرفئية في ك^٢ ٢٠١٨

وبينت الإحصاءات ان مرفأ طرابلس سجل رقماً قياسياً بالواردات المرفئية في ك^٢ ٢٠١٨ حيث بلغ مجموعها ٣,١٠٦ مليارات ليرة مقابل ٢,١٦٣ مليار ليرة لشهر ك^٢ ٢٠١٧ أي بارتفاع قدره ٩٤٣ مليون ليرة ونسبته ٤٣,٦٠٪.

حركة مرفأ طرابلس الإجمالية في ك^٢ ٢٠١٨ أدنى منها في ك^٢ ٢٠١٧

من ناحية أخرى أظهرت المقارنة ان الوزن الإجمالي للبضائع في مرفأ طرابلس خلال ك^٢ ٢٠١٨ جاء أدنى مما كان عليه في ك^٢ ٢٠١٧. حيث بلغ ١٦٣٧٦٠ طناً مقابل ١٦٩٠٥٩ طناً، أي بتراجع قدره ٥٢٩٩ طناً ونسبته ٣,١٣٪.

وتوزع هذا الوزن الإجمالي البالغ ١٦٣٧٦٠ طناً في ك^٢ ٢٠١٨ كالآتي:

وزن البضائع المستوردة: بلغ ١٣١٩٢٥ طناً مقابل ١٣٣٠٨٤ طناً، أي بانخفاض قدره ١١٠٩ طناً ونسبته ٠,٨٧٪.

وزن البضائع المصدرة والمعاد تصديرها بحراً: بلغ ٣١٨٣٥ طناً مقابل ٣٥٩٧٥ طناً، أي بتراجع قدره ٤١٤٠ طناً ونسبته ١١,٥١٪.

عدد السيارات: بلغ ٣٠٥ سيارات مقابل ٣١١ سيارة أي بانخفاض قدره ٦ سيارات ونسبته ١,٩٣٪.

عدد الحاويات: بلغ ١٦٧٩ حاوية نمطية مقابل ٥١٠ حاويات، أي بارتفاع قدره ١١٦٩ حاوية نمطية ونسبته ٢٢٩,٢٢٪.

عدد الشاحنات: بلغ ١٤٤٢ شاحنة مقابل ٢٠٨٩ شاحنة أي بتراجع قدره ٦٤٧ شاحنة ونسبته ٣٠,٩٧٪.



Your protection,
our identity.

BANKERS

BANKERS ASSURANCE SAL
A member of the Nasco Insurance Group

Riad El-Solh Square, Asseily bldg,
Beirut, Lebanon.
T +961 1 962 700

www.bankers-assurance.com



انخفاض حركة الحاويات في مرفأ بيروت الى ١٠٦٧٦٠ حاوية نمطية

تعديلات عدة في المراتب الأمامية: MSC تحتفظ بالأولى استيراداً و MERIT تصديراً

وبالغا ٧٠٥٩ حاوية نمطية ان الوكالات الفاعلة ظلت محتلة المراتب الأمامية:

– فوكالة MERIT SHIPPING احتفظت بالمرتبة الأولى بتصديرها ٢٤٦٢ حاوية نمطية مقابل ٢٧٣٩ حاوية في ك ٢٠١٧، أي بتراجع نسبته ١١,١٪.

– كما احتفظت مجموعة METZ بالمرتبة الثانية بشحنها ١٣٢٨ حاوية نمطية مقابل ١٨٠٢ حاوية، أي بانخفاض قدره ٤٧٤ حاوية نمطية ونسبته ٢٦,٣٠٪.

– وحافظت مجموعة SEALINE على المرتبة الثالثة ب ١٢٦٢ حاوية نمطية مقابل ٨٧٠ حاوية، أي بزيادة قدرها ٣٩٢ حاوية نمطية ونسبتها ٤٥,٠٦٪.

– وتقدمت وكالة LOTUS SHIPPING من المرتبة الثامنة الى الرابعة ب ٧٧٣ حاوية نمطية مقابل ٢٨٦ حاوية، أي بارتفاع نسبته ١٧٠,٢٨٪.

– كما تقدمت نقلات الجزائر من المرتبة السادسة الى الخامسة ب ٥٠٨ حاويات نمطية مقابل ٤٠٥ حاويات، أي بزيادة قدرها ١٠٣ حاويات ونسبتها ٢٥,٤٢٪.

تراجع حركة المسافنة في كانون الثاني ٢٠١٨

وبلغ مجموع الحاويات برسم المسافنة التي تداولها مرفأ بيروت في ك ٢٠١٧ ٣٧٠٠٥ حاويات نمطية مقابل ٣٩٥٩٤ حاوية في ك ٢٠١٨، أي بانخفاض نسبته ٦,٥٤٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٣٧٠٠٥ حاويات برسم المسافنة كالاتي:

– ظلت وكالة MSC (لبنان) محتفظة بالمرتبة الأولى بتداولها ١٦٧٩٤ حاوية نمطية مقابل ٢٠٣٧٨ حاوية في ك ٢٠١٧، أي بانخفاض نسبته ١٧,٥٩٪.

– كما بقيت وكالة MERIT SHIPPING في المرتبة الثانية ب ١٦٢٠٢ حاوية نمطية مقابل ١٥٥٨٢ حاوية، أي بارتفاع قدره ٦٢٠ حاوية نمطية ونسبته ٣,٩٨٪.

– وبلغت حصة الوكالات البحرية الباقية ٤٠٠٩ حاويات نمطية مقابل ٣٦٣٤ حاوية، أي بزيادة قدرها ٣٧٥ حاوية نمطية ونسبتها ١٠,٣٢٪.

استيراد – IMPORT

| NAME OF SHIPPING AGENCY | JAN 18 | DEC 17 | +/- |
|---|--------|--------|-------|
| 1- MSC (LEBANON) | 9643 | 10584 | -941 |
| 2- MERIT SHIPPING AGENCY | 5452 | 4925 | +527 |
| 3- SEALINE GROUP | 4811 | 5542 | -731 |
| 4- GEZAIYR TRANSPORT | 3555 | 2114 | +1441 |
| 5- METZ GROUP | 3270 | 4390 | -1120 |
| 6- LOTUS SHIPPING | 2325 | 2114 | +211 |
| 7- TOURISM & SHIPPING SERVICES | 1855 | 3340 | -1485 |
| 8- GHARIB SHIPPING | 387 | 1235 | -848 |
| 9- EDOUARD CORDAHI | 309 | 284 | +25 |
| 10-LEVANT SHIPPING | 2 | 28 | -26 |
| 11-MAERSK (LEBANON) | - | 1277 | -1277 |
| 12-TERMINAL 21 SAL | - | 32 | -32 |
| TOTAL DISCHARGE FULL FOR LOCAL MARKET (TEU) | 31609 | 35865 | -4256 |
| TOTAL DISCHARGE EMPTY (TEU) | 344 | 1000 | -656 |
| TOTAL DISCHARGE FULL FOR TRANSHIP (TEU) | 13867 | 17653 | -3786 |
| TOTAL DISCHARGE EMPTY FOR TRANSHIP (TEU) | 4391 | 2095 | +2296 |
| TOTAL GENERAL (TEU) | 50211 | 56613 | -6402 |

تصدير – EXPORT

| NAME OF SHIPPING AGENCY | JAN 18 | DEC 17 | +/- |
|---|--------|--------|-------|
| 1- MERIT SHIPPING AGENCY | 2462 | 2739 | -277 |
| 2- METZ GROUP | 1328 | 1802 | -474 |
| 3- SEALINE GROUP | 1262 | 870 | +392 |
| 4- LOTUS SHIPPING | 773 | 286 | +487 |
| 5- GEZAIYR TRANSPORT | 508 | 405 | +103 |
| 6- MSC (LEBANON) | 484 | 594 | -110 |
| 7- EDOUARD CORDAHI | 93 | 73 | +20 |
| 8- TOURISM & SHIPPING SERVICES | 130 | 823 | -693 |
| 9- GHARIB SHIPPING | 19 | 70 | -51 |
| 10-MAERSK (LEBANON) | - | 311 | -311 |
| 11- GULF SHIPPING | - | 24 | -24 |
| 12- TERMINAL 21 SAL | - | 8 | -8 |
| TOTAL EXPORT FULL WITH LEBANESE CARGO (TEU) | 7059 | 8005 | -946 |
| TOTAL REEXPORT EMPTY (TEU) | 28049 | 28986 | -937 |
| TOTAL REEXPORT FULL FOR TRANSHIP (TEU) | 15484 | 18094 | -2610 |
| TOTAL REEXPORT EMPTY FOR TRANSHIP (TEU) | 3263 | 1752 | +1511 |
| TOTAL GENERAL (TEU) | 53855 | 56837 | -2982 |

أظهرت الإحصاءات ان حركة الحاويات في مرفأ بيروت خلال ك ٢٠١٨ جاءت أدنى مما كانت عليه في ك ٢٠١٧ ولكن أكبر مما كانت عليه في ك ٢٠١٧. كما بينت ان بعض المراتب الأمامية شهدت تغييرات بأسماء الوكالات البحرية التي احتلتها.

انخفاض حركة الحاويات في كانون الثاني ٢٠١٨

فقد تعامل مرفأ بيروت مع ١٠٦٧٦٠ حاوية نمطية مقابل ١١٦٥٢٢ حاوية في ك ٢٠١٧، أي بانخفاض قدره ٩٧٦٢ حاوية نمطية ونسبته ٨,٣٨٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١٠٦٧٦٠ حاوية نمطية في ك ٢٠١٨ كالاتي:

الحاويات المستوردة: بلغت ٥٠٢١١ حاوية نمطية مقابل ٥٦٦١٣ حاويات في ك ٢٠١٧، أي بتراجع قدره ٦٤٠٢ حاوية نمطية ونسبته ١١,٣١٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً: بلغت ٥٣٨٥٥ حاوية نمطية مقابل ٥٦٨٣٧ حاوية، أي بانخفاض قدره ٢٩٨٢ حاوية نمطية ونسبته ٥,٢٥٪.

الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: بلغ عددها ٢٦٩٤ حاوية نمطية مقابل ٣٠٧٢ حاوية، أي بتراجع قدره ٣٧٨ حاوية نمطية ونسبته ١٢,٣٠٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في كانون الثاني ٢٠١٨؟

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة والبالغة ٥٠٢١١ حاوية نمطية كالاتي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٣١٦٠٩ حاويات نمطية مقابل ٣٥٨٦٥ حاوية في ك ٢٠١٧، أي بانخفاض نسبته ١١,٨٧٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغت ٣٤٤ حاوية نمطية مقابل ١٠٠٠ حاوية، أي بتراجع قدره ٦٥٦ حاوية نمطية ونسبته ٦,٦٥٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغ عددها ١٨٢٥٨ حاوية نمطية مقابل ١٩٧٤٨ حاوية، أي بانخفاض قدره ١٤٩٠ حاوية نمطية ونسبته ٧,٥٥٪.

تغييرات في بعض المراتب الأمامية و MSC تحتفظ بالأولى استيراداً

من جهة ثانية، أفادت حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي في كانون الثاني الماضي والبالغة ٣١٦٠٩ حاويات نمطية ان مراتب أمامية عدة شهدت تبديلات بأسماء الوكالات البحرية:

– فوكالة MSC (لبنان) بقيت كالعادة محتلة المرتبة الأولى بتفريغها ٩٦٤٣ حاوية نمطية مقابل ١٠٥٨٤ حاوية في ك ٢٠١٧، أي بانخفاض نسبته ٨,٨٩٪.

– بينما تقدمت وكالة MERIT SHIPPING من المرتبة الثالثة الى الثانية باستيرادها ٥٤٥٢ حاوية نمطية مقابل ٤٩٢٥ حاوية، أي بزيادة نسبتها ١٠,٧٠٪.

– في حين تراجع مجموعة SEALINE من المرتبة الثانية الى الثالثة ب ٤٨١١ حاوية نمطية مقابل ٥٥٤٢ حاوية، أي بتراجع نسبته ١٣,١٩٪.

– وتقدمت نقلات الجزائر من المرتبة السادسة الى الرابعة ب ٣٥٥٥ حاوية نمطية مقابل ٢١١٤ حاوية، أي بارتفاع نسبته ٦٨,١٦٪.

– وانتقلت مجموعة METZ من المرتبة الرابعة الى الخامسة ب ٣٢٧٠ حاوية نمطية مقابل ٤٣٩٠ حاوية، أي بانخفاض نسبته ٢٥,٥١٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً؟

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً في ك ٢٠١٨ والبالغة ٥٣٨٥٥ حاوية نمطية كالاتي:

الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية: بلغت ٧٠٥٩ حاوية نمطية مقابل ٨٠٠٥ حاويات في ك ٢٠١٧، أي بتراجع قدره ٩٤٦ حاوية نمطية ونسبته ١١,٨٢٪.

الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٢٨٠٤٩ حاوية نمطية مقابل ٢٨٩٨٦ حاوية، أي بتراجع قدره ٩٣٧ حاوية نمطية ونسبته ٣,٢٢٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغت ١٨٧٤٧ حاوية نمطية مقابل ١٩٨٤٦ حاوية، أي بانخفاض قدره ١٠٩٩ حاوية نمطية ونسبته ٥,٥٤٪.

الوكالات الفاعلة في المراتب الأمامية و MERIT تحتفظ بالأولى تصديراً

وأظهرت حركة الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية في ك ٢٠١٨



EVERGREEN LINE

www.evergreen-line.com

Far East weekly service to Beirut:

Offering weekly service from

**JAPAN - CHINA - SOUTH EAST ASIA - AUSTRALIA - INDIAN sub continent to
LEBANON via ALEXANDRIA**

DIRECT SERVICE from/to THE ADRIATIC AREA:

**TRIESTE - RAVENNA - ANCONA - PIRAEUS - ALEXANDRIA - BEIRUT -
PIRAEUS - VALANCIA - FOS SUR MER**



**Accepting cargo from /to
Czech Republic-Slovenia-Croatia-Bosnia-
Herzegovina-Austria-Poland-Turkey-Greece-Spain**

General Agent in Lebanon:

Phoenician Maritime Agency(PMA)sal

Charles Helou Avenue, Medawar - Sehnaoui Bldg, 5th floor

Tel:+961 1 572233 Fax:+961 1 572277

E-mail: business@pma.com.lb - pmasal@pma.com.lb

تراجع عدد السيارات في مرفأ بيروت الى ٦٣٥٦ سيارة

التغييرات متواصلة في بعض المراتب الأمامية: HEALD تحتل الأولى وAL BADR تحافظ على الثانية

ارتفاع صغير للسيارات الجديدة المباعة في ك' ٢٠١٨

من جهة أخرى، أفاد البيان الصادر عن جمعية مستوردي السيارات الجديدة في لبنان ان عدد السيارات الجديدة المباعة في ك' ٢٠١٨ بلغ ٢٤٨٩ سيارة مقابل ٢٤٢٠ سيارة في ك' ٢٠١٧، أي بزيادة صغيرة نسبتها ٢,٨٥٪.

وأظهر البيان ان السيارات اليابانية الجديدة ما تزال الأكثر مبيعاً في لبنان خلال ك' ٢٠١٨ إذ بلغ مجموعها ٩٤٦ سيارة مقابل ٩٤٣ سيارة في ك' ٢٠١٧، أي بارتفاع بسيط قدره ٣ سيارات ونسبته ٠,٣٢٪.

كما احتفظت السيارات الكورية الجنوبية الجديدة بالمرتبة الثانية بـ ٧١٦ سيارة مقابل ٧٣٤ سيارة أي بانخفاض قدره ١٨ سيارة ونسبته ٢,٤٥٪.

– وراوحت السيارات الأوروبية الجديدة مكانها في المرتبة الثالثة بـ ٦٠٩ سيارات مقابل ٥٠٥ سيارات، أي بزيادة قدرها ١٠٤ سيارات ونسبتها ٢٠,٥٩٪.

– كما حافظت السيارات الأميركية على المرتبة الرابعة بـ ١٦٠ سيارة مقابل ٢٢٤ سيارة، أي بانخفاض قدره ٦٤ سيارة ونسبته ٢٨,٥٧٪.

– وحقت السيارات الصينية الجديدة زيادة فبلغ عددها ٥٨ سيارة مقابل ١٤ سيارة، أي بارتفاع كبير قدره ٤٤ سيارة ونسبته ٣١٤,٢٩٪.

KIA الكورية الجنوبية ما تزال الأولى في لبنان

وأفاد البيان أيضاً ان سيارة KIA الكورية الجنوبية ما تزال الأكثر مبيعاً في لبنان خلال ك' من العام الحالي. فقد بلغ عددها ٤٣٦ سيارة أي ما نسبته ١٧,٥٢٪ من مجموع السيارات الجديدة المباعة والبالغة ٢٤٨٩ سيارة، كما ظلت سيارة HYUNDAI الكورية الجنوبية أيضاً في المرتبة الثانية بـ ٢٧٧ سيارة، أي ما نسبته ١١,١٣٪، في حين تقدمت سيارة نيسان اليابانية من المرتبة الرابعة الى الثالثة بـ ٢٧٧ سيارة أيضاً ما نسبته ١١,١٣٪، بينما تراجعت سيارة TOYOTA اليابانية الى المرتبة الرابعة بـ ٢٧٦ سيارة أي ما نسبته ١١,٠٩٪. كما قفزت سيارة MERCEDES الألمانية من المرتبة التاسعة الى الخامسة بـ ١٠٩ سيارات أي ما نسبته ٤,٣٨٪، ثم جاءت سيارة SUZUKI اليابانية في المرتبة السادسة، فسيارة CHEVROLET الأميركية في المرتبة السابعة، فـ RENAULT الفرنسية في المرتبة الثامنة، فـ MAZDA اليابانية في المرتبة التاسعة فـ VOLKSWAGEN الألمانية في المرتبة العاشرة.

وتجدر الإشارة أخيراً الى ان أكثر من ٩٠٪ من السيارات الجديدة المباعة في لبنان هي من الفئة الصغيرة التي لا يتجاوز ثمنها الـ ١٥ ألف دولار أميركي وتستهلك الحد الأدنى من الوقود. ■



سامي خوري
HENRY HEALD & CO

أفادت الإحصاءات ان حركة السيارات التي تداولها مرفأ بيروت في ك' ٢٠١٨ جاءت أدنى مما كانت عليه في ك' ٢٠١٧ و٢٠١٧. كما أظهرت ان التغييرات ما تزال متواصلة بأسماء الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الأمامية، وان القسم الأكبر من السيارات المستعملة يستورد من الولايات المتحدة الأميركية، في حين ان القسم الأكبر من السيارات الجديدة يستورد من اليابان وكوريا الجنوبية.

تراجع حركة السيارات في ك' ٢٠١٨

فقد بلغ عدد السيارات التي تداولها مرفأ بيروت في ك' ٢٠١٨ بلغ ٦٣٥٦ سيارة مقابل ٨٣٢٤ سيارة في ك' ٢٠١٧، أي بتراجع نسبته ٢٣,٦٤٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٦٣٥٦ سيارة في ك' ٢٠١٨ على الشكل التالي:
السيارات المستوردة: بلغت ٥٦٧٠ سيارة مقابل ٧٧٤٦، أي بتراجع قدره ٢٠٧٦ سيارة ونسبته ٢٦,٨٠٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: بلغت ٦٧٦ سيارة مقابل ٥٧٨ أي بزيادة قدرها ١٠٨ سيارات ونسبتها ١٨,٦٨٪.

التغييرات متواصلة في بعض المراتب الأمامية وHEALD تحتل الأولى استيراداً

من ناحية أخرى، أظهرت حركة السيارات المستوردة في ك' ٢٠١٨ والبالغة ٥٦٧٠ سيارة ان التغييرات متواصلة في بعض المراتب الأمامية:

– فوكالة HENRY HEALD & CO تمكنت من الانتقال من المرتبة الثالثة الى الأولى باستيرادها ٢٢١٤ سيارة من مرفأ في الشرق الأقصى مقابل ١٥١٦ سيارة لشهر ك' ٢٠١٧، أي بزيادة قدرها ٧٩٨ سيارة ونسبتها ٥٢,٦٤٪.

– بينما تراجع وتراجعت وكالة LEVANT SHIPPING الى المرتبة الثانية بتفريغها ١٤٦٢ سيارة وارده من مرفأ في الولايات المتحدة والشرق الأقصى، مقابل ٢٢٤٩ سيارة، أي بتراجع قدره ٧٨٧ سيارة ونسبته ٣٥٪.

– كما انتقلت AL BADR SHIPPING من المرتبة الثانية الى الثالثة بـ ٧٥٥ سيارة محملة من المرفأ اليونانية، مقابل ١٦٣١ سيارة، أي بانخفاض نسبته ٥٣,٧١٪.

– وتقدمت وكالة نقولا أبو رجيلي من المرتبة الخامسة الى الرابعة بـ ٥٥٠ سيارة مشحونة من أوروبا الشمالية مقابل ٥٧٣ سيارة، أي بانخفاض نسبته ٤٪.

– وانتقلت مجموعة UNISHIP من المرتبة السادسة الى الخامسة بـ ١٨٣ سيارة وارده من مرفأ في الولايات المتحدة الأميركية مقابل ٣٠٤ سيارات أي بتراجع قدره ١٢١ سيارة ونسبته ٣٩,٨٠٪.

تراجع حصة الوكالات البحرية الست الأولى في ك' ٢٠١٨

وأظهرت حركة السيارات المستوردة في ك' ٢٠١٨ ان الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الست الأولى أفرغت ما مجموعه ٥٣٩٩ سيارة، أي ما نسبته ٩٥,٢٢٪ من مجموع السيارات المستوردة والبالغة ٥٦٧٠ سيارة، بينما كانت حصة الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الست ذاتها في ك' الماضي ٧١٧٨ سيارة أي ما نسبته ٩٢,٦٧٪ من مجموع السيارات المستوردة والبالغة ٧٧٤٦ سيارة، أي بتراجع قدره ١٧٧٩ سيارة ونسبته ٢٤,٧٨٪.

حركة السيارات في ك' ٢٠١٨ أدنى منها في ك' ٢٠١٧

من جهة ثانية، بيّنت الإحصاءات ان حركة السيارات التي تداولها مرفأ بيروت في ك' ٢٠١٨ والبالغة ٦٣٥٦ سيارة جاءت أدنى مما كانت عليه في ك' ٢٠١٧ حيث بلغت ٩٣٠٩ سيارات، أي بتراجع قدره ٢٩٥٣ سيارة ونسبته ٣١,٧٢٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٦٣٥٦ سيارة في ك' ٢٠١٨ كالآتي:
السيارات المستوردة: بلغت ٥٦٧٠ سيارة مقابل ٧٥٦٨ سيارة في ك' ٢٠١٧، أي بانخفاض قدره ١٨٩٨ سيارة ونسبته ٢٥,٠٨٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: بلغت ٦٨٦ سيارة مقابل ١٧٤١ سيارة، أي بتراجع قدره ١٠٥٥ سيارة ونسبته ٦٠,٦٠٪.

جدول مقارنة بحركة السيارات والمراتب التي احتلتها الوكالات البحرية

في ك' ٢٠١٧ وك' ٢٠١٨

| NAME OF SHIPPING AGENCY | JAN 18 | DEC 17 | +/- |
|--------------------------------|--------|--------|-------|
| 1- HENRY HEALD & CO | 2314 | 1516 | +798 |
| 2- LEVANT SHIPPING AGENCY | 1462 | 2249 | -787 |
| 3- AL-BADR SHIPPING | 755 | 1631 | -876 |
| 4- NICOLAS ABOURJEILY | 550 | 573 | -23 |
| 5- UNISHIP GROUP | 183 | 304 | -121 |
| 6- WILHELMSEN AGENCIES | 135 | 905 | -770 |
| 7- MSC (LEBANON) | 97 | 122 | -25 |
| 8- METZ GROUP | 92 | 187 | -95 |
| 9- TOURISM & SHIPPING SERVICES | 34 | 76 | -42 |
| 10- DIVERSE AGENCIES | 24 | 25 | -1 |
| 11- LOTUS SHIPPING | 11 | 15 | -4 |
| 12- MERIT SHIPPING AGENCY | 7 | 33 | -26 |
| 13- GEZAIRY TRANSPORT | 6 | - | +6 |
| 14- MEDCONRO GROUP | - | 105 | -105 |
| 15- GHARIB SHIPPING | - | 4 | -4 |
| 16- EDOUARD CORDAHI | - | 1 | -1 |
| TOTAL IMPORT (CARS) | 5670 | 7746 | -2076 |
| TOTAL REEXPORT BY SEA (CARS) | 686 | 578 | +108 |
| TOTAL GENERAL (CARS) | 6356 | 8324 | -1968 |

Henry Heald #1 again!

Top car importer into Lebanon in 2017



SHIP AGENTS - GLOBAL FREIGHT FORWARDERS - STEVEDORES - CHARTERERS

MAJOR LINES REPRESENTED:

- NYK RORO: FROM JAPAN AND FAR EAST TO BEIRUT AND MED PORTS
- HYUNDAI GLOVIS: RORO FROM KOREA AND MIDDLE EAST TO BEIRUT AND MED PORTS
- BROINTERMED: CONTAINERS FROM ITALY AND TURKEY TO BEIRUT AND TO EGYPT AND ITALY
- UECC: RORO FROM NORTH CONTINENT
- HELLASCO: CONVENTIONAL SERVICE FROM BALTIC TO EAST MED

STEVEDORES IN BEIRUT PORT

GLOBAL FREIGHT FORWARDERS BY LAND, SEA AND AIR

BEVERAGE LOGISTICS SPECIALISTS AS AGENTS OF JF HILLEBRAND

CHARTERERS: ALL TYPES OF CARGO



Henry Heald & Co.s.a.l.
Established 1837

Ship Agency and Global Logistics

Beirut office:

Medawar, Pasteur Street, Burotec Building, 11th Floor
Telephone: +9611585676

Tripoli office:

El Mina, Post Street, Abdul Wahab Building, 2nd Floor
Telephone: +961 6 601287

E-mail: info@henryheald.com; www.henryheald.com

ارتفاع القيمة الإجمالية لفاتورتى الاستيراد والتصدير الى ١٩٨٨ مليون دولار

ارتفاع فاتورة الاستيراد الى ١٧٠٥ ملايين دولار والتصدير الى ٢٨٣ مليوناً ونمو عجز الميزان التجاري الى ١٠ ملايين دولار

الصين تستعيد الأولى بالتصدير الى لبنان وسويسرا تحتل الأولى بالاستيراد من لبنان

لبنان خلال ك ٢٠١٨. فقد بلغت فاتورة الاستيراد عبره ١١٨٧ مليون دولار أي ما نسبته ٧٠٪ من القيمة الإجمالية لفاتورة الاستيراد البالغة ١٧٠٥ ملايين دولار، مقابل ١٠٨٣ مليوناً قيمة فاتورة التصدير عبره في ك ٢٠١٧، أي ما نسبته ٦٨٪ من القيمة الإجمالية لفاتورة الاستيراد والبالغة ١٦٠٤ ملايين دولار، أي بزيادة قدرها ١٠٤ ملايين دولار ونسبتها ١٠٪.

– واحتفظ مطار رفيق الحريري بالمرتبة الثانية بـ ٣٤٦ مليون دولار أي ما نسبته ٢٠٪، مقابل ٣٤١ مليوناً، ونسبة ٢١٪، أي بزيادة نسبتها ١٪.

– كما راوح مرفأ طرابلس مكانه في المرتبة الثالثة بـ ١٣٤ مليون دولار، أي ما نسبته ٨٪، مقابل ١٢١ مليوناً ونسبة ٨٪، أي بارتفاع نسبته ١١٪.

٤٦٪ حصة مطار رفيق الحريري من فاتورة التصدير من لبنان في ك ٢٠١٨

وسجل مطار رفيق الحريري الدولي مفاجأة واحتلاله المرتبة الأولى بالتصدير من لبنان خلال ك ٢٠١٨. فقد بلغت فاتورة التصدير عبره ١٣١ مليون دولار أي ما نسبته ٤٦٪ من القيمة الإجمالية لفاتورة التصدير البالغة ٢٨٣ مليون دولار، مقابل ٩٠ مليوناً فاتورة التصدير عبره في ك ٢٠١٧ أي ما نسبته ٣٩٪ من القيمة الإجمالية لفاتورة التصدير البالغة ٢٢٩ مليون دولار، أي بارتفاع نسبته ٤٦٪.

– بينما تراجع مرفأ بيروت الى المرتبة الثانية بفاتورة تصدير قيمتها ١١٦ مليون دولار أي ما نسبته ٤١٪ مقابل ١٠٢ مليون دولار ونسبة ٤٥٪، أي بارتفاع قدره ١٤ مليون دولار ونسبته ١٤٪.

– في حين احتفظ مرفأ طرابلس بالمرتبة الثالثة بفاتورة تصدير قيمتها ٢٢ مليون دولار أي ما نسبته ٨٪، مقابل ١٤ مليوناً أي ما نسبته ٦٪، أي بزيادة قدرها ٨ ملايين دولار ونسبتها ٥٧٪. ■

TOP 10 EXPORTING COUNTRIES TO LEBANON IN JANUARY 2018

| COUNTRY | January 2018 USD (Million) | January 2017 USD (Million) | +/- (USD million) | +/- (%) |
|-----------------------|-------------------------------|-------------------------------|----------------------|------------|
| 1- CHINA | 247 | 140 | +107 | +76% |
| 2- ITALY | 155 | 86 | +69 | +80% |
| 3- GREECE | 133 | 156 | -23 | -15% |
| 4- GERMANY | 101 | 93 | +8 | +9% |
| 5- USA | 81 | 116 | -35 | -30% |
| 6- EGYPT | 80 | 72 | +8 | +11% |
| 7- RUSSIAN FEDERATION | 59 | 88 | -29 | -33% |
| 8- FRANCE | 57 | 56 | +1 | +2% |
| 9- TURKEY | 54 | 53 | +1 | +2% |
| 10- UKRAINE | 52 | 35 | +17 | +49% |
| TOTAL USD (MILLION) | 1019 | 895 | +124 | +14% |

TOP 10 IMPORTING COUNTRIES FROM LEBANON IN JANUARY 2018

| COUNTRY | January 2018 USD (Million) | January 2017 USD (Million) | +/- (USD million) | +/- (%) |
|---------------------|-------------------------------|-------------------------------|----------------------|------------|
| 1- SWITZERLAND | 49 | 23 | +26 | +113% |
| 2- SOUTH AFRICA | 45 | 43 | +2 | +5% |
| 3- UAE | 26 | 17 | +9 | +53% |
| 4- TURKEY | 17 | 8 | +9 | +113% |
| 5- SAUDI ARABIA | 14 | 15 | -1 | -7% |
| 6- IRAQ | 13 | 12 | +1 | +8% |
| 7- SYRIA | 12 | -23 | -11 | -48% |
| 8- QATAR | 8 | 6 | +2 | +33% |
| 9- KUWAIT | 7 | 5 | +2 | +40% |
| 10- FRANCE | 7 | 3 | +4 | +133% |
| TOTAL USD (MILLION) | 198 | 155 | +43 | +28% |



علي حسن خليل
وزير المالية

أظهرت إحصاءات الجمارك اللبنانية ان القيمة الإجمالية لفاتورتى الاستيراد والتصدير في ك ٢٠١٨ جاءت أكبر مما كانت عليه في ك ٢٠١٧ فقد بلغت ١٩٨٨ مليون دولار مقابل ١٨٣٣ مليوناً أي بارتفاع قدره ١٥٥ مليون دولار ونسبته ٨٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١٩٨٨ مليون دولار في ك ٢٠١٨ كالآتي:

فاتورة الاستيراد: بلغ مجموعها ١٧٠٥ ملايين دولار مقابل ١٦٠٤ ملايين في ك ٢٠١٧، أي بزيادة قدرها ١٠١ مليون دولار ونسبتها ٦٪.

فاتورة التصدير: بلغ مجموعها ٢٨٣ مليون دولار مقابل ٢٢٩ مليوناً، أي بارتفاع قدره ٥٤ مليون دولار ونسبته ٢٤٪.

وانسحب ارتفاع فاتورة الاستيراد في ك ٢٠١٨ على عجز الميزان التجاري الذي بلغ ١٤٢٢ مليون دولار مقابل ١٣٧٥ مليوناً أي بنمو نسبته ٣٪.

الصين تستعيد الأولى بالتصدير الى لبنان في ك ٢٠١٨

– من ناحية ثانية، تمكنت الصين من استعادة المرتبة الأولى بتصديرها سلعاً بـ ٢٤٧ مليون دولار مقابل ١٤٠ مليوناً في ك ٢٠١٧، أي بارتفاع نسبته ٧٦٪.

– كما استطاعت إيطاليا ان تستعيد المرتبة الثانية بـ ١٥٥ مليون دولار مقابل ٨٦ مليوناً، أي بزيادة قدرها ٦٩ مليون دولار ونسبتها ٨٠٪.

– بينما تراجعت اليونان من المرتبة الأولى الى الثالثة بـ ١٣٣ مليون دولار مقابل ١٥٦ مليوناً، أي بانخفاض قدره ٢٣ مليون دولار ونسبته ١٥٪.

– وحافظت ألمانيا على المرتبة الرابعة بـ ١٠١ مليون دولار مقابل ٩٣ مليوناً، أي بزيادة قدرها ٨ ملايين دولار ونسبتها ٩٪.

سويسرا الأولى بالاستيراد من لبنان في ك ٢٠١٨

– كما أفادت الإحصاءات ان سويسرا تقدمت من المرتبة الثانية الى الأولى بالاستيراد من لبنان في ك ٢٠١٨ باستيرادها بـ ٤٩ مليون دولار مقابل ٢٣ مليوناً في ك ٢٠١٧، أي بزيادة قدرها ٢٦ مليون دولار ونسبتها ١١٣٪.

– وتراجعت أفريقيا الجنوبية الى المرتبة الثانية باستيرادها بـ ٤٥ مليون دولار مقابل ٤٣ مليوناً، أي بزيادة قدرها ٢ مليون دولار ونسبتها ٥٪.

– في حين انتقلت الإمارات العربية المتحدة من المرتبة الرابعة الى الثالثة باستيرادها بـ ٢٦ مليون دولار مقابل ١٧ مليوناً، أي بارتفاع نسبته ٥٣٪.

– وتقدمت تركيا من احدى المراتب الخلفية الى الرابعة بـ ١٧ مليون دولار مقابل ٨ ملايين، أي بنمو قدره ٩ ملايين دولار ونسبته ١١٣٪.

ارتفاع حصة البلدان العشرة الأولى المصدرة الى لبنان في ك ٢٠١٨

وارتفعت حصة البلدان العشرة الأولى المصدرة الى لبنان في ك ٢٠١٨ الى ١٠١٩ مليون دولار مقابل ٩٢٦ مليوناً حصة البلدان التي احتلت المراتب العشر ذاتها في ك ٢٠١٧، أي بارتفاع قدره ٩٣ مليون دولار ونسبته ١٠٪.

وارتفعت حصة البلدان العشرة الأولى المستوردة من لبنان في ك ٢٠١٨

كما ارتفعت حصة البلدان العشرة الأولى المستوردة من لبنان في ك ٢٠١٨ الى ١٩٨ مليون دولار مقابل ١٦١ مليوناً حصة البلدان التي احتلت المراتب عينها في ك ٢٠١٧، أي بزيادة قدرها ٣٧ مليون دولار ونسبتها ٢٣٪.

٧٠٪ حصة مرفأ بيروت من قيمة الاستيراد الى لبنان في ك ٢٠١٨

من ناحية أخرى، ما يزال مرفأ بيروت البوابة الرئيسية والأولى للاستيراد الى



ARKAS Line PROVIDES WEEKLY CONTAINER SERVICES CONNECTING BEIRUT WITH:

| | |
|--------------------------|--|
| Egypt | Alexandria, Damietta, Port Said (East & West), |
| Turkey | Evyap, Gemlik, Marport, Izmir, Mersin, Samsun and Iskenderun |
| Spain | Barcelona, Castellon, Valencia, Algeciras, Marine, Bilbao |
| Italy | Venice, Koper , Ancona , Genoa, La Spezia , Salerno |
| Greece | Piraeus, Thessaloniki |
| France | Fos Sur Mer |
| Portugal | Setubal, Leixeos |
| Tunisia | Souse, Bizerte |
| Algeria | Alger and Oran |
| Morocco | Casablanca , Tanger |
| Libyan ports | Misurata , Khoms |
| Cyprus | Famagusta |
| Spain | Algeciras, Marine, Bilbao |
| Black Sea | Odessa, Constanta, Varna, Novorossiysk, POTI |
| Ghana | Tema , Takoradi |
| Ivory Coast | Abidjan |
| Nigeria | Tincan Island / Apapa |
| Equatorial Guinea | Bata, Malabo (Marguisa Line) |
| Senegal | Dakar |
| Mauritania | Nouakchott, Nouadhibou |

جومانا دمّوس سلامة (المديرة العامة لشركة HOSPITALITY SERVICES):



لقاء معرض «أوريكا» تجربة مميزة للمشاركين والمتخصصين بقطاع الضيافة في لبنان والعالم العربي

يثبت معرض «أوريكا» HORECA سنة بعد أخرى انه الموعد واللقاء السنوي للضيافة والخدمات الغذائية، والأعمال الرائدة في لبنان، بحيث يجمع المحترفين في مجال التجارة والوجبة الأساسية للشركات التي تريد دخول أسواق جديدة ونيل فرص عمل متنوعة ومواكبة أحدث الابتكارات.

ولمناسبة البوبيل الفضلي للمعرض التقت «البيان الاقتصادية» المديرة العامة للشركة جومانا دمّوس سلامة التي أشارت الى أهمية المعرض الاستقطابية ودوره في اكتشاف أحدث الابتكارات الجديدة في عالم المأكولات والمعدات المستخدمة في إعدادها، إضافة الى مواكبته لتطور المطبخ اللبناني عبر تقدير الطهاة اللبنانيين وتكريمهم وتنظيم مباريات الطهي والحلويات وفي «فن الخدمة»، واصفة المعرض بالتجربة المميزة جداً لجميع المشاركين والمتخصصين في قطاع الضيافة في لبنان والعالم العربي.

لقاء معرض HORECA بمثابة تجربة مميزة جداً لجميع المشاركين والمتخصصين في قطاع الضيافة من لبنان والعالم العربي، بالإضافة الى أنه يتيح الفرصة للاستفادة من أفكار جديدة وخلاقة وبناء شبكة من العلاقات في ظل الظروف الصعبة التي يشهدها لبنان والمنطقة، الى جانب مساهمة هذا المعرض في دعم سياحة الأعمال وخلق نوع من الديناميكية والحركة على مستوى الفنادق والمقاهي والقطاع السياحي اجتماعياً واقتصادياً ومالياً للبنان.

من جهة أخرى، يتميز المعرض بتقديم نشاطات وبرامج مميزة طوال إنعقاده على مدار أربعة أيام، بالإضافة الى أنه يتيح للزوار الآتين من الخارج الى جانب مشاركتهم في المعرض، القيام بجولات على المطاعم وتذوق النبيذ اللبناني واكتشاف مقومات سياحية دينية وبيئية جديدة لطالما تميز بها لبنان، والتي من شأنها تعزيز القطاع السياحي.

■ كلمة أخيرة؟

– يواكب هذا الملتقى السنوي صناعة المأكولات والتغيير الحاصل في هذا القطاع، فضلاً عن ان جميع النقابات والجمعيات تدعم هذا الحدث، ونحن بدورنا فخورون بما تمكنا من تحقيقه، وأشير هنا الى انه بإمكان المهتمين متابعة آخر تطورات المعرض من خلال زيارة الموقع الإلكتروني وتحميل التطبيق الخاص بمعرض HORECA. ■

الملتقى يضم محاور مختلفة، فإلى جانب المعرض هناك ورش عمل بمشاركة ما يزيد على ٥٠ خبيراً في قطاعات متعددة لتبادل الخبرات وأحدث الابتكارات مع المتخصصين في لبنان.

قيمة مضافة لجميع المشاركين

■ الى أي مدى يمكن ان ترفع المسابقات وورش العمل، التي ستقام ضمن الملتقى، من نسب المشاركة والحضور وما مدى أهميتها؟

– قبيل إطلاق معرض HORECA في مواعده المحدد سنوياً تعقد اجتماعات ولقاءات مع عدد كبير من المهنيين في قطاعات مختلفة طوال العام للتحضير لهذا الملتقى الضخم بهدف الوصول الى تحقيق أهدافنا جميعاً، وفي هذا الإطار فإن تبادل الخبرات والأفكار خلال هذا المعرض ومشاركة خبراء عالميين يعطيان قيمة مضافة لجميع المشاركين والخروج بابتكارات جديدة تعزز من تطور أعمالهم محلياً وعلى مستوى الخارج، وبما ان المطبخ اللبناني يشهد مرحلة تطور مهمة جداً يأتي دورنا في مواكبته ودعمه تحقيقاً لنموه وانتشاره، بحيث ان الطهاة اللبنانيين يعتبرون سفراء للبنان في العالم بفضل الخبرات التي يتمتعون بها.

نشاطات وبرامج مميزة

■ الى أي حد يساهم هذا المعرض في خدمة الشركات المشاركة وخدمة القطاع السياحي في لبنان؟

– بداية، أود التركيز على نقطة مهمة مفادها ان

دعم الأفراد والشركات

■ ما الذي يميّز معرض HORECA هذه السنة، خصوصاً وأنه يحتفل بنسخته الـ ٢٥؟

– يتلزم احتفال معرض HORECA لهذا العام بنسخته الـ ٢٥ مع بوبيله الفضلي، ولطالما عدّ المعرض ملتقى سنوياً لجميع العاملين والمتخصصين في قطاعات الضيافة والفنادق والمطاعم والمؤسسات المشابهة والمأكولات، وسيضم هذه السنة ٣٥٠ عارضاً، فضلاً عن أنه سينتقطب ما يزيد على ١٥ ألف محترف. ناهيك عن أهميته في تبادل الخبرات والاطلاع على أحدث الابتكارات في هذه القطاعات والتي تساعد العاملين فيها على تطوير أعمالهم واكتشاف الأحدث من الابتكارات الجديدة في عالم المأكولات والمعدات المستخدمة.

من جهة أخرى، يعمل معرض «هوريك» انطلاقاً من رسالته على دعم الأفراد والشركات الساعية الى التطور والابتكار، فضلاً عن مواكبته للمطبخ اللبناني وتكريم طهاته من طريق تنظيم مسابقات ومباريات، تثبت فخرنا بمطبخنا اللبناني والطهاة اللبنانيين الذين ينالون جوائز عالمية في الخارج. بالإضافة الى تنظيمنا مباريات في مجالات متنوعة مثل «فن الخدمة» ART OF SERVICE كوننا نشتهر في أسلوب تقديم الخدمة وهذه المسابقة هي الأولى من نوعها في العالم العربي، فضلاً عن ان هذا

QUALITY DESERVES TO BE RECOGNIZED

Libano-Suisse has the pleasure to announce it has been awarded ISO certification by official body SAI Global. This provides yet another milestone in our mission to satisfy our clients through the pursuit of excellence. As one of the few Lebanese insurance companies to have a certified quality management system, we always operate to the highest ethical standards. With our ISO certification clients and partners can be further assured of quality service that has been internationally recognized.



Quality
ISO 9001



LIBANO-SUISSE S.A.L.
Insurance Company

Head Office, Commerce and Finance Bldg, 2nd floor, Kantary, Beirut, Tel: 1247, (961) 1 374900, Fax: (961) 1 368724

P.O. Box 11-3821 Beirut 1107 2150, libano-suisse@libano-suisse.com, www.libano-suisse.com  

كريستينا لاسن سفيرة الاتحاد الأوروبي كرّمت أهل الصحافة: تؤدون دور مراقبي الديمقراطية



أقامت سفيرة الاتحاد الأوروبي في لبنان كريستينا لاسن حفل استقبال على شرف أهل الصحافة حضره ممثلون عن وسائل الإعلام اللبنانية والأجنبية، كما شارك للمرة الأولى ممثلون عن وسائل الإعلام الرقمية بما فيها المدونات إضافة الى سفراء أجنب.

وألقت لاسن كلمة ترحيبية أبرز ما جاء فيها: «ان لبنان يمكن ان يفتخر بصحافته الديناميكية والمحترفة.

ومن المعروف ان حرية التعبير تتراجع حول العالم كما ذكر آخر تقرير صادر عن منظمة «صحافيون بلا حدود»، خصوصاً في الشرق الأوسط، لكن لبنان يشكل استثناء ونحن نريده ان يبقى كذلك».

ثم أضافت: «ان عملكم بالغ الأهمية في هذا الوقت بالتحديد لأنه بعد تسعة أعوام سيجري لبنان أخيراً انتخابات نيابية ستشكل لحظة مهمة بالنسبة إليه. في الوقت نفسه، ستكون هذه الانتخابات مناسبة لنقاش عام متزايد وربما للحساسية. وتؤدي وسائل الإعلام التقليدية منها والرقمية دوراً محورياً في تغطية الانتخابات والحملات الى حين إجراء الانتخابات باحترافية. وكصحافيين، أنتم تؤدون دور مراقبي الديمقراطية».



مشهد عام

د. فرنسوا باسيل كرّم نقيب المحامين الجديد ومجلس النقابة: دور ريادي للنقابة كأحد صروح العدالة في لبنان



د. فرنسوا باسيل والنقيب وأندره الشدياق وعضاء نقابة المحامين

كرّم رئيس مجموعة بنك بيبيلوس الدكتور فرنسوا باسيل، نقيب المحامين الجديد أندره الشدياق وأعضاء مجلس النقابة خلال حفل غداء أقيم في مقر المصرف الرئيسي في الأشرافية، بحضور عدد من النقباء السابقين، إلى جانب مدراء في مجموعة بنك بيبيلوس.

وألقى الدكتور فرنسوا باسيل كلمة للمناسبة تمنى فيها التوفيق للنقيب الشدياق، مهنتاً النقابة باليوبيل المئوي على تأسيسها. وأكد الدكتور باسيل على دور النقابة الريادي كأحد أهم صروح العدالة في لبنان، خصوصاً لجهة مواقفها الداعمة للحريات وقيام دولة القانون، فقال: «نتابع باهتمام كبير وتقدير بالغ مواقف نقابة المحامين المشرفة في الدفاع عن الحريات العامة والخاصة، وفي الدعوة الصارخة الى قيام دولة الحق والعدالة والقانون، والى مكافحة الفساد واحترام الدستور وتحديث النصوص التشريعية والتنظيمية التي ترعى مختلف نواحي حياتنا العامة، ولا سيّما في حقول الإدارة والاقتصاد والمال والأعمال».

من جهته، شكر نقيب المحامين الأستاذ أندره الشدياق بنك بيبيلوس على التكريم مؤكداً أن «سلامة الاقتصاد اللبناني تقوم على ثلاثية متانة القطاع المصرفي، والوتيرة العالية لحركة التحويلات بين لبنان المقيم ولبنان المغترب أو المنتشر - بحيث يحتل لبنان في هذا الصدد المرتبة الثالثة عالمياً -، والسرية المصرفية التي هي لؤلؤة التشريعات منذ منتصف القرن الماضي».

«رواد من لبنان» تكرّم مصطفى أسعد وتمنح درع «الرواد»



مصطفى أسعد يستلم درع الرواد

كرّمت المؤسسة اللبنانية للإعلام - لجنة «رواد من لبنان» الرئيس التنفيذي لشركة FRONT PAGE COMMUNICATION مصطفى أسعد كأبرز شخصية لبنانية رائدة وحافلة بالإنجازات التي أسست لصناعة ونشوء صناعة الإعلان ليكون مصدر الهام للكثيرين، وذلك بحضور المدير التنفيذي للشركة جورج أسد، رئيس مجلس الإدارة كميل منسى، مدير العلاقات العامة ايرفيه بيغلوفسكي ومنير أسعد وكارلا صادر وشيرين الفار.

وألقت مسؤولة التنسيق الإعلامي مريم بيضون كلمة قالت فيها: «في كل مرة نقرأ سيرة مصطفى أسعد نكتشف سراً جديداً من أسرار نجاح هذا الملهم اللبناني الذي يعد أيضاً واحداً من أبرز رواد صناعة الإعلان والذي أحدث فرقاً مؤثراً في هذا العصر».

ثم تلت بيضون البيان الصادر عن لجنة «رواد» وتقرر بالإجماع منح مصطفى أسعد درع الرواد عن استحقاق وجدارة كأهم شخصية مميزة طموحة مكافحة، نظرتها ثاقبة نحو المستقبل.

MEDGULF



THE MEDITERRANEAN & GULF INSURANCE & REINSURANCE CO. S.A.L



WE PROVIDE
PEACE
OF MIND

A promise truly delivered

Nobody wants it, but everybody needs it. And when things go wrong, you need Medgulf to make things better.

Medgulf, your reliable insurance partner.



LEBANON - KSA - BAHRAIN - UAE - JORDAN - EGYPT

01 - 985000



www.medgulf.com

حملة ترويجية لـ «أربيا» والسوق الحرة في مطار بيروت

لتقديم فرص لحضور كأس العالم لكرة القدم ٢٠١٨ بفضل VISA



من اليمين: ماريو مكاري، اندرو بيكر، نبيل طيارة، الوزير أفيديس كيدانيان، ماهر ميقاتي وعبد المجيد لطفي



من اليمين: سيمون حرب، روبير طرابلسي، الوزير أفيديس كيدانيان، رمزي الصبوري، ديان أبي صالح وغادة سعد

«يسرّ السوق الحرة في مطار بيروت ان تتعاون مع كل من أربيا وفيزا للتزويد عملائنا بفرصة حضور أكبر حدث رياضي في العالم - كأس العالم لكرة القدم، بفضل مساهمة شركائنا، تمثل هذه الفرصة عرضاً مبتكراً يتمشى مع رؤيتنا للنوازل تطوير تجربة عملائنا الآن وفي المستقبل، في السوق الحرة في مطار بيروت.»

أما المدير العام لشركة فيزا في المشرق العربي **نبيل طيارة** فعلق: «نحن فخورون جداً بشراكتنا مع السوق الحرة في مطار بيروت وأربيا لكي نستفيد عملاًؤها من هذه الفرصة من كافة أنحاء العالم ويتمكنوا من حضور أحد أكثر الأحداث الرياضية شعبية وجاذبية. ونحن واثقون ان هذه الفرصة الفريدة سوف تشكل تجربة مميزة لا يمكن نسيانها بالنسبة للفائزين من حاملي بطاقات فيزا، ستتيح هذه الشراكة لحاملي بطاقات فيزا الاستمتاع في لبنان كوجهة مفضلة الى جانب فرصة الفوز برحلة الى كأس العالم لكرة القدم ٢٠١٨.»

وسيتيم الإعلان عن أسماء الراغبين من حاملي بطاقات فيزا في السحب الذي سيقام في الأسبوع الثاني من نيسان ٢٠١٨.

دعت «أربيا» areeba، تحت رعاية وزير السياحة أفيديس كيدانيان، وسائل الإعلام اللبنانية الى مقرها الرئيسي الواقع في مبنى M1 بيروت للمشاركة بالحملة الترويجية التي أطلقتها لمناسبة كأس العالم لكرة القدم ٢٠١٨ بحضور ممثلين عن كل من فيزا والسوق الحرة في مطار بيروت.

وهدفت «أربيا» من هذا اللقاء الى تسليط الضوء على شراكتها مع السوق الحرة في المطار التي أثمرت عن إطلاق حملة ترويجية لا تستهدف فقط اللبنانيين المسافرين بل أيضاً جميع السياح من أنحاء العالم كافة القادمين الى لبنان.

تعليقاً على هذا الحدث قال الرئيس التجاري في شركة أربيا **رمزي الصبوري**: «تفتخر وتعتز أربيا بشراكتها مع السوق الحرة في مطار بيروت، والتي تلعب دوراً محورياً في تشجيع السياحة اللبنانية وتعزيز الاقتصاد المحلي. وتسليط هذه الحملة الترويجية الضوء أيضاً على التزام وتقاني أربيا في إطلاق مبادرات من شأنها تسهيل الحياة من خلال إرساء مجتمع غير نقدي».

من جهته قال نائب المدير العام للسوق الحرة في مطار بيروت **عبد المجيد لطفي**:

توعية الرأي العام على شخصيته والاستفادة من إرثه

اتفاقية رباعية لإنشاء معهد شارل ديغول في ESA



الحضور



من اليمين: JACQUES GODFRAIN، BROUNO FOUCHER، STEPHANE ATTALI و CHRISTIAN BESSE

عقد مؤتمر صحفي في فيلا روز في المعهد العالي للأعمال ESA وقعت خلاله اتفاقية رباعية لإنشاء معهد شارل ديغول في لبنان في حضور وزير الثقافة الدكتور **غطاس الخوري** ووزير التربية والتعليم العالي **مروان حمادة** والأطراف الأربعة الذين وقعوا الاتفاقية السفير الفرنسي **برونو فوشيه** ورئيس مؤسسة شارل ديغول **جاك غودفران** ورئيس حماية إرث شارل ديغول في لبنان **ASPCGL كريستيان بيس** والمدير العام للمعهد **ستيفان أتالي**.

والهدف من إنشاء المعهد داخل المعهد العالي للأعمال التركيز على الصورة العامة للجنرال **ديغول** وتوعية الرأي العام على شخصية لطالما ربطتها علاقة خاصة بلبنان وعلاقات مميزة مع اللبنانيين.

وسيشكل المعهد في لبنان منصة بحث وحوار من خلالها سيسمح بالاستفادة من إرث ديغول لجمع اتحاد من الخبراء والمهنيين والعمل على تجديد صورة ديغول في مجال إدارة المؤسسات، ولا سيما عن طريق توفير المادة والمعلومات الرقمية والتفاعلية بالصور والمستندات وتدريب كل المهتمين من طلاب وشركات.



LIA insurance sal

We believe in tomorrow



Tailor made insurance solutions

Cité Dora 1 bldg, Dora, Lebanon
Tel: +961 1 255 640 - Fax: +961 1 255 659 - contactus@lialebanon.com
www.lialebanon.com

رئيس الجمهورية مفتتحاً مؤتمر الروتاري الرئاسي: ضمان الحصول على مياه الشرب لطلاب المدارس مشروع انساني بامتياز



المهندس مروان حايك



جميل معوض



الرئيس ميشال عون

وشاملة وطويلة الأجل في مجال إدارة المياه لتحقيق هدف التنمية». وشدّد حاكم مقاطعة كريستينا ٢٤٥٢ كوفونسو - باتروكلو على «أن المياه ضرورية للسلام لأنها مصدر للحياة وبدونه لا يمكننا البقاء على قيد الحياة». ورأى المهندس مروان حايك رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لشركة «ألفا» انه «بالإمكان استخدام الإنترنت للمساعدة في تجنب تلوث المياه مثل استخدام الري الذكي وتقنية الزراعة الذكية».



الحضور

تعمل روتاري ضمن شبكة تضم أكثر من ٣٥ ألف ناد في أكثر من ٢١٠ دول حول العالم وتعمل بالتعاون على تعزيز السلام ومكافحة الأمراض وتأمين المياه الصالحة للشرب والنظافة الصحية ومنع الأمراض للأمهات والأطفال ودعم التعليم وتنمية المجتمعات المحلية والاقتصادات.

افتتحت منظمة روتاري الدولية، برعاية رئيس الجمهورية العماد ميشال عون مؤتمرها الرئاسي السنوي لعام ٢٠١٨ في فندق فينيسيا - بيروت تحت عنوان «المياه والصرف الصحي والنظافة الصحية السلام». وخلال مراسم الافتتاح ألقى الرئيس عون كلمة شكر فيها روتاري على مشاريعها في لبنان، وذلك أساساً من أجل ضمان الحصول على مياه الشرب النظيفة لطلاب المدارس العامة وهو مشروع انساني بامتياز.

وأضاف: «ان اختيار لبنان كبلد مضيف لهذا المؤتمر يأتي على خلفية النتائج الايجابية التي حققها هذا المشروع». ودعا حاكم المنطقة السابق جميل معوض الى اعتماد «ممارسات مستدامة

إفتتاح «فوروم الفرص والطاقات» برعاية الحريري

الأب خضرا: لماذا لا نشكل لجنة وطنية ذات صلاحية لحماية اليد العاملة اللبنانية؟



الوزير غطاس خوري والنائب ميشال فرعون والأب طوني خضرا خلال قص شريط الافتتاح

رعى رئيس مجلس الوزراء سعد الحريري ممثلاً بوزير الثقافة غطاس خوري افتتاح فوروم الفرص والطاقات ٢٠١٨ الذي نظمه اتحاد «أورا» في فوروم دو بيروت.

بدأ الإفتتاح بكلمة تقديم للإعلامية باسكال الشمالي، تلاها عرض فيلم قصير يعرّف عن اتحاد «أورا» ونشاطاته. ثم كلمة للمنسقة العامة للفوروم لارا مغاريقي وكلمة لمنظمة معرض فرص العمل ليال مطر.

والقى رئيس اتحاد «أورا» الأب طوني خضرا كلمة لفت فيها الى «اننا أردنا هذا الفوروم برعاية رئيس حكومتنا المسؤولة عن شعبنا لتبعد عنهم مخاطر اليد العاملة الأجنبية والإجتياحات الحاصلة على كل الصعد الاقتصادية والتجارية. فهناك إشكاليات متعددة بحاجة الى ان نجلس معاً لندرسها ونجد الحلول لها، لا سيّما منها إشكالية النزوح واليد العاملة، المضاربة الأجنبية على زراعتنا وإنتاجنا المحلي، التوظيف والمادة ٩٥ من الدستور وغيرها».

وأشار الى ان «الحلول موجودة والقرار لنا فلماذا لا نبدأ بتشكيل لجنة وطنية يكون لديها كل الصلاحيات لحماية اليد العاملة اللبنانية وتطبيق قانون العمل، عقد جلستين طارئتين للحكومة لمعالجة قضية الشباب وفرص العمل، وضع آلية دستورية للحفاظ على التوازن، عقد مؤتمر وطني خاص للحفاظ على التوازن ووضع خطة ثلاثية وخماسية لمساعدة شبابنا، وضع خطة طوارئ لإنقاذ شبابنا من الهجرة والضياع، التوقف عن استعمال الطائف لخدمة الطوائف ومصالحها والمحاصصة السياسية لنذهب الى رحاب العلم والكفاءة».

IN TEAMWORK WE TRUST

At Trust Compass Insurance, we believe in sincere and reliable relationships.
That's why our teams work as one to serve you , wherever you may be.



TRUST COMPASS INSURANCE CO.

MEMBER OF THE TRUST GROUP OF COMPANIES

Yvoire Center 8th floor Commodore str. Hamra
Tel: +961 1 346345 Fax: +961 1 754949

Sar Center 8th floor Mkales Round about Sin El Fil
Tel: +961 1 510103/4 Fax: +961 1 490303

www.trustlebanon.com

«ليلة زرقاء» BLUE NIGHT لعيد الموركس الـ ١٨



يقطعون قالب الحلوى

كلهم كانوا يرتدون لباساً أو أكسسواراً من اللون الأزرق.. من هم كلهم؟ فنانون معروفون، سياسيون، وجهاء، ممثلون «ستار» على الشاشة الكبيرة والشاشة الصغيرة، إعلاميون في معظمهم من التلفزيون.. «عالم نجومى» كان يلبي دعوة الأخوين الطيبين د. زاهي ود. فادي حلو ولجنة الموركس دور MUREX D'OR. احتفاء بالعيد الثامن عشر. المكان: مربع PITCH BLACK في بيروت لصاحبه رجل الأعمال اندرياس ايليو فيتس الذي استقبل في هذه الـ BLUE NIGHT وأجوائها الموسيقية الصافية نائب رئيس مجلس الوزراء غسان حاصباني وعقيلته نادين الرائعة في فستانها الأزرق البراق، وزير السياحة أفيديس كيدانيان، وزير الشؤون الاجتماعية بيار بو عاصي، وزير شؤون المرأة جان اوغاسيان وعقيلته ناديا، الفانون روميو لحد، ايليا فرنسيس، سمايا بعلبكي، مادونا، غسان يمين وجان كلود بجاني، النجوم نادين الراسي، بامبلا الكيك وجوليان فرحات وسيدات المجتمع ريجينا فنيانوس، زكية مجذوب، هند برهوم، فاينزا طربيه وغيرهن...

«ترشحي وانتخبي» في مركز YWCA الشياح



نادرة نجم وسيدات يشجعن مشاركة المرأة في الحياة السياسية اللبنانية



أيدي لمع تفتتح اللقاء

مشاركة المرأة اللبنانية في الحياة السياسية، انتخابات مجلس النواب ٢٠١٨، الكوتا والروزنامة الانتخابية: مواضيع عديدة طرحت مع أسئلة وأجوبة خلال اللقاء الشيق الذي تم في مركز جمعية YWCA الشياح والذي افتتحته الرئيسة أيدي لمع بكلمة نيرة في إطار إطلاق مشروع «ترشحي وانتخبي» -مشروع أطلقته تحالف النساء في البرلمان بالتنسيق مع الاتحاد الوطني للجمعية المسيحية للشابات في لبنان وبالتعاون مع برنامج الأمم المتحدة الإنمائي والإتحاد الأوروبي وهيئة الأمم المتحدة للمرأة.



ميراي هارس بويز

تقدم المجتمع

GENERAL FOUNDATION تقيم حفل عشاء في كازينو لبنان



من اليسار: كلودين عون روكز، جوزف رومانوس وجورج كاليونجي

«نحو مجتمع أفضل للبنان أفضل» تحت هذا العنوان - الشعار، أقامت GENERAL FOUNDATION حفل عشاء ضخماً مساء الخميس ٨ شباط في صالة السفراء لكازينو لبنان.

بحرارة، رحّب رئيس GENERAL FOUNDATION العميد شامل روكز وعقيلته كلودين عون بمئات المشاركين في هذه السهرة العامرة بالمحبة والضيافة الأصيلة والتي توجهها خطاب العميد روكز المرشح للانتخابات النيابية المقبلة في كسروان وجبيل.

والجدير بالذكر ان GENERAL FOUNDATION هي جمعية لبنانية لا تتوخى الربح تأسست عام ٢٠١٧ وتسعى الى تعزيز النمو وتمكين وتقوية قدرات المواطنين من أجل الحفاظ على الموارد البشرية والطبيعية ولحياة أفضل في لبنان.

التوحد... عنوان ندوة ومأدبة فداء في نادي ATCL



سيدات اللجنة الثقافية وتبدو ريا نصر، ميا أصاف، ماري جوزي افرام، غلاديس شمالي، نيكول صفير وفيفيان الياس

بدعوة من اللجنة الثقافية وتبدو ريا نصر، أقيمت ندوة حوارية تبعتها مأدبة فداء في نادي اليخوت ATCL - الكسليك. كان اللقاء ناجحاً واستقطب مئات الأشخاص، معظمهم سيدات، استمعوا الى ندوة عنوانها: «التوحد ماذا أعرف عنه؟ كيف أعايشه لانتصارات يومية». أحييت الندوة السيدة جيما جبرائيل متى اختصاصية في علاج النفس - والسيدة ايديت القوبا - هريش اختصاصية في معالجة النطق واللغة.



**WE HAVE RELOCATED TO HAZMIEH
WE ARE THRILLED TO WELCOME YOU
TO OUR NEW PREMISES**



Jisr el Basha | Hazmieh | 05 927 777

القصار مكرماً من جمعية تجار بيروت: أوصي بوحدة الصف داخلها ومع سائر الهيئات الاقتصادية



من اليسار: نقولا شماس، عدنان القصار، عادل القصار وشارل عربيد



من اليمين: نبيل القصار، منصور بطيش، دانيا القصار، نديم القصار ود. جوزف طربيه



من اليمين: جورج ثابت، سليم سعد، محمد عيتاني وأرمان فارس



من اليمين: توفيق دبوسي، النقيب مارون الحلو، محمد صالح ورفيق زنتوت



من اليمين: فيليب سمراني، سمير شهب، انطوان عبود، جورج رزق، جوزف شرفان وأديب خوري

كرّم رئيس جمعية تجار بيروت نقولا شماس وأعضاء مجلس الإدارة الرئيس السابق للهيئات الاقتصادية وأمين السر السابق لجمعية تجار بيروت الوزير السابق عدنان القصار في مطعم «لومايون» في حضور أركان الهيئات الاقتصادية. وللمناسبة تحدث شماس فاعتبر ان «المدرسة القصارية تعني حب الوطن والعطاء من دون مقابل والخدمات العامة»، مشيراً الى انه «يعود الى القصار ولوج لبنان طريق الحرير».

وألقى القصار كلمة مؤثرة قال فيها: «إنها لسعادة عامرة ان أكون معكم اليوم، في هذا الغداء التكريمي الذي تقيمونه لي، أنتم يا رفاق الدرب، الذين أعتز وأفخر بصداقتي الشخصية وعلاقتي المهنية مع كل واحد منكم.. أنتم يا حماة القطاع التجاري، ومحركي النمو والتنمية في بلدنا، والداعمون دائماً لاقتصادنا الوطني».

أضاف: «تشرفت بأنني عملت من موقعي هنا في جمعية تجار بيروت في تلك المرحلة مع رجالات عظام في عالم التجارة، ونجحنا معاً في تعزيز دور هذا القطاع

الحيوي والأساسي في الاقتصاد الوطني والارتقاء بمكانته في الوسط التجاري العربي والدولي، وتقوية دور الجمعية كهيئة رئيسية ضمن الهيئات الاقتصادية اللبنانية».

وقال: «انني أوصيكم في هذه المناسبة بوحدة الصف دائماً في جمعية تجار بيروت مع سائر الهيئات الاقتصادية والانفتاح على الجميع ودعم شعارنا الثابت «لبنان أولاً قولاً وفعلاً».

وختاماً قدّم شماس للقصار أوسكاراً عربون وفاء وتقدير.



من اليمين:
ايلي صوما،
نمير قرطاس
ووليد موسى



من اليمين:
نبيل فهد،
منير طيارة،
بيار الأشقر
وجهاد تنير



Embracing Cultures & New Economic Values



www.broktech.com

القصار مكرماً من جمعية المصارف: السياسات النقدية والمصرفية ساهمت في ترسيخ الاستقرار العام في اقتصادنا الوطني

د. جوزف طرييه: أبرز رجالات السياسة والأعمال والمصارف



من اليمين: عمرو أزهرى، رائد شرف الدين، عدنان القصار، د. جوزف طرييه، محمد شقير ووليد روفایل



من اليمين: سليم حبيب، سمير حنا، عادل القصار، د. فرنسوا باسيل، عدنان القصار، د. جوزف طرييه، نديم القصار، توفيق دبوسي، فادي الداوق ونبيل القصار



من اليسار: د. فريدي باز، هاروت صاموئيليان، نبيل القصار، زياد عيتاني، نديم القصار، رامي النمر، مشارك، د. أمين عواد وعبد الرزاق عاشور



من اليمين: رياض عبجي، نبيل فهد، ميشال فرنيني، جاك صراف، زكية ألطي، بانا أزهرى، د. خاطر أبي حبيب وسميح سعادة

كرّمت جمعية مصارف لبنان الرئيس السابق للهيئات الاقتصادية **عدنان القصار** في حفل غداء حضره شخصيات اقتصادية ورجال أعمال وحشد من الإعلاميين يتقدمهم نقيبا الصحافة والمحررين **عوني الكعكي** و**الياس عون**. وللمناسبة ألقى رئيس الجمعية **جوزف طرييه** كلمة وصف فيها **القصار** بأنه أحد أبرز رجالات السياسة والأعمال والمصارف في آن. وأضاف: «لقد حافظت الهيئات الاقتصادية في لبنان، طيلة رئاسته لها، على روح الإلفة والتعاضد والتكافل، وعاشت مكوّناتها جميعها في بوتقة واحدة في ظل رئاسة حاضنة للجميع، حريصة على الوحدة والتشاور الدائم في ما بينها ومع الفاعليات النقابية والمهنية، وعلى التطلّع باستمرار الى مصلحة الوطن العليا، بمعزل عن الطروحات الشعبوية، متجاوزة كل الإعتبارات الطائفية والحزبية والمناطقية التي كانت ولا تزال تشكل أبرز العقبات أمام تقدم لبنان وازدهاره ورفاهية شعبه». وشكر **القصار** تكريمه وقال: «حملتم شعلة العمل المصرفي ورفعتم إسم قطاعنا المصرفي اللبناني عالياً، على الصعيدين الإقليمي والعالمي، فحققتم الإنجازات والنجاحات، في بيئة مصرفية تتسم بتسارع التحديات والإستحقاقات والضغط، لا سيّما على الصعيدين الرقابي والتشريعي». ورأى **القصار** أن «نجاح القطاع المصرفي اللبناني طوال السنوات السابقة، ما كان ليتحقق أيضاً لولا الدور الفريد لمصرف لبنان المركزي ولحاكمه القادر والحكيم والعتيد **رياض سلامة**، وذلك بفضل السياسات النقدية والمصرفية التي تبناها وبتبناها اليوم». إذ أكد أنها «ساهمت في ترسيخ الإستقرار العام في أسواقنا المالية واقتصادنا الوطني، وأمنت ثقة استثنائية من قبل المجتمع الدولي في قطاعنا المالي».



من اليسار: عادل القصار، د. فرنسوا باسيل، سمير حنا، سمير حمود ومحمد بعاصيري



من اليمين: سمير حنا، غسان عساف، د. فرنسوا باسيل، سليم حبيب، توفيق دبوسي ود. جوزف طرييه



PAY POLICY ONLINE

Download AROPE App | Visit www.aropecom

اروب للتأمين ش.م.ل | التسجيل التجاري ٢٢٦٧١ | الرقم الوطني ٤٤٠ | شركة مسجلة بسجل هدايات المصان تحت الرقم ١٥٣ تاريخ ٢٠٠٣/٧/١٨ وكاتبة لخدمات التأمين هدايات المصان.



من اليسار: جان حليس، رينيه خلائ وكارلا عبود يقطعون قالب الحلوى

الغداء السنوي لشركة «أدير» للتأمين احتفالاً بمرور ٣٥ عاماً على تأسيسها ورينيه خلائ يؤكد الاستمرار بنجاحاتها بالرغم من العتبات

أقامت شركة أدير للتأمين حفل غداءها السنوي في مطعم لومايون LE MAILLON في الأشرفية احتفلت خلاله بمناسبة مرور ٣٥ عاماً على تأسيسها. وشكر رئيس مجلس إدارة الشركة رينيه خلائ في كلمته العاملين في الشركة من مدراء وموظفين، مثنياً على الجهود الكبيرة التي يبذلونها في سبيل تحقيق نجاحها، خصوصاً في ظل الوضع الإقتصادي الصعب في لبنان، مشدداً على ان «الشركة مستمرة بنجاحاتها بالرغم من العتبات التي تقف في وجه التأمين في لبنان حالياً». وفي ختام الاحتفال وزعت الهدايا على الحاضرين كعربون شكر وتقدير مقابل الجهود التي يقدمونها لخدمة الشركة وضمن استمرارها وديمومة عملها.



من اليسار: ايلي كريم، رجا معوض، الين كريم وداني زغندي



من اليسار: دوي صعب، جان حليس وجيهان نصار



من اليسار: ربيكا هاشم، كارلا عبود، ريتا عبود وشربل شعنين



قسم المحاسبة



من اليسار: ريتا فهد، رنا عون، شربل شعنين، سارة سمعان ونجوى ناصيف



من اليسار: ليا توبجيان، السا حداد، وسيم ضاهر، ريتا فهد، ريتا مغدرسيان وتيريزا حداد



موظفات الشركة تتوسطهم السيدة كارلا عبود



من اليسار: جان سعد، برنار صفيير، رينيه خلائط، كارلا عبود، جان حليس ومرلان ابي انطون



قسم التأمينات على الحياة



قسم المبيعات تتوسطهم السيدة كارلا عبود



من اليسار: ايلي كريم، دوي صعب، دوننا شحود، سيدرك موسى، فالري فرح، كارولين فارس والين كريم



قسم التأمينات العامة



غداء نادي ليونز SUNRISE لمشروع صحي متجول



صورة تذكارية مع حاكم الليونز د. نصرالله برجى ورئيسة نادي SUNRISE غابي حاج والأعضاء في «عنب» الضبيه

شمس مشرقة وأجواء ربيعية دافئة هذا الثلاثاء في مطعم تيراس «عنب» الضبيه الذي حجزه نادي ليونز «سان راين» لغدائه الموسمي. أشرفت رئيسة النادي غابي حاج وأعضاء الـ SUNRISE على حسن سير اللقاء بحضور حاكم الليونز د. نصرالله برجى الذي حيا في كلمته جهود القيمين على النادي. تخلل الغداء سحب تومبولا على جوائز متنوعة وعاد ريع الحدث لمشروع صحي متجول (شراء آلة لفحص الدم) في مختلف المناطق اللبنانية.



لقطة خلال الحفلة

في فندق «هيلتون بيروت حبتور»
عشاء الجمعية الخيرية «مار مارون»

من اليمين: الوزير ميشال فرعون، المطران بولس مطر ورئيس الجمعية رولان غسطين

برعاية سيادة مطران العاصمة بولس مطر، أقامت الجمعية الخيرية المارونية لرعية مار مارون - بيروت عشاءها السنوي في صالة الإمارات لفندق هيلتون حبتور. حضر جمع غفير من أصدقاء الجمعية وفي مقدمهم الوزير ونائب بيروت ميشال فرعون.

تخللت الحفلة كلمات قيمة للمطران مطر ولرئيس الجمعية المهندس رولان غسطين وللمرشد الأب ريشار أبي صالح ولرئيس المجلس العام الماروني الشيخ وديع الخازن.

المحبة والأناقة غمرتا السهرة التي لونها باقات الأزهار الغنية وميزتها أجواء موسيقية عذبة وضيافة فاخرة مع نبيذ فرنسي مميز تدفق خلال العشاء السخي.

عاد ريع السهرة لأعمال الجمعية المتنوعة ومساعدة المعوزين من أبناء رعية مار مارون: مساعدات شهرية مالية، توزيعات فصلية غذائية ومرضية متفرقة وإقامة غداء مرتين في الشهر للمسنين.

عصرونيات انجيل مينا ومبروك البيت الجديد



من اليمين ثريا مفتي، سميرة يوحنا، انجيل مينا وحنان صادق



من اليمين: زينة التون حلال، تمينة سعادة، جينا حاج شاهين وايدي لمع، ووقوفا مجدى مكرزل، انجيل مينا، ميراى بويز وماري تريز فرا

انجيل الزاخم عقيلة الطبيب د. رينيه مينا، سيدة مجتمع وكلام وقلم من الطراز الأول. محبة وكريمة وأنيقة هي أنجيل التي استقبلت بحرارتها المعهودة باقات من الصديقات الى عصرونيات أقامتها في صالونات شقتها الجديدة الرحبة الكائنة في حي بوجوازي في سن الفيل. «مبروك انجيل، هنيئاً في هذا البيت الأنيق» قالت السيدات الى صاحبة الدعوة التي حضّرت موائد من الموالح والحلويات للمناسبات. استغرقت الأحاديث المشوّقة طويلاً ودامت العصرونيات حتى ساعة متأخرة من الليل. من بين اللواتي استمتعن بهذه اللقاءات: تمينة سعادة، مجدلا مكرزل، ثريا مفتي، حنان صادق، ريم صفير، زينة التون حلال، سميرة يوحنا جبيلي...

حبك ورعايتك فوق العادة
ومعهم كبرت بفرح وسعادة

كل تأميناتك في شركة واحدة

